

استاندار آذربایجان شرقی تأکید کرد:  
آبرسانی به ۵۸۰ روستا در  
اولویت مدیریت استان

طرح نو؛ گروه خبر  
استاندار آذربایجان شرقی گفت: از ۲۸۰۰  
روستای آذربایجان شرقی، ۵۸۰ روستا دارای  
مشکل آبی است که باید در اولویت مدیریت  
استان قرار گیرند و مکلفیم این مشکل را در  
حداقل زمان ممکن برطرف کنیم.  
مالک رحمتی در جلسه قرارگاه جهاد  
آبرسانی استان، افزود:

## از عقیق سازی تا واکسیناسیون؛ راهکارهایی برای مقابله با سگ‌های ولگرد

طرح نو؛ گروه شهری  
سال‌هاست بحث ساماندهی سگ‌های ولگرد و  
بلاصاحب در بسیاری از نقاط کشور از جمله  
تبریز داغ است، اما هر روز این معضل بیش از  
پیش این شهر را درگیر می‌کند. حضور سگ‌های  
ولگرد به‌صورت گله‌ای و حمله‌ی آنها به مردم  
موجب ایجاد رعب و ....

بهام در میزان تولید مواد مخدر افغانستان؛  
از گزارش بین‌المللی تا  
واقعیت میدانی

طرح نو؛ گروه گزارش  
طبق گزارشات نهادهای بین‌المللی شاهد  
کاهش تولید مواد مخدر در کشور افغانستان  
هستیم، در حالی که گزارشات میدانی و  
رسمی از میزان کشف مواد مخدر در ایران به  
عنوان مهم‌ترین مسیر ترانزیتی انتقال مخدر  
حکایت از افزایش میزان صادرات دارد.  
افغانستان از دیرباز به عنوان مهم‌ترین و  
بزرگترین تولیدکننده ....

مرتضوی در جمع خبرنگاران پاسخ داد:

## تعطیلی پنجشنبه‌ها مشمول بخش خصوصی و کارگران می‌شود؟



انجام شود.

وزیر کار در پاسخ به سوالی خصوصی تعطیلی پنجشنبه ها و اجرای آن بر مضمولان قانون کار و بخش خصوصی، تصریح کرد: این مساله نیاز به قانون دارد، هرچه که قانونگذار تصویب کند ملازم الاجرا است. در واقع هرچه که مجلس تصویب کند و ابلاغ شود ما حتما اجرا خواهیم کرد.

وی در پاسخ به سوالی پیرامون وضعیت لایحه واگذاری تعیین نرخ دستمزدها کارگران به مجلس گفت: لایحه واگذاری تعیین دستمزد در حوزه کارشناسی وزارتخانه در حال بررسی است، در بخش کارشناسی وزارتخانه است که بعد باید به دولت ارسال شود و در صورت تصویب در هیأت دولت به مجلس ارسال خواهد شد.

مرتضوی در پاسخ به سوالی پیرامون برخی شنیده‌ها از تعدیل نیرو در شهرک‌های صنعتی اظهار داشت: من گزارشی از تعدیل نیرو ندارم، شما اگر گزارشی دارید مکتوب به ما بدهید. حتما بررسی می‌کنم و در جلسه آینده خدمت شما اعلام می‌کنم.

طرح نو؛ گروه خبر  
وزیر کار در جمع خبرنگاران به  
سوالاتی درخصوص طرح فجرانه  
یارانه، تعطیلی پنجشنبه‌ها برای بخش  
خصوصی و وضعیت لایحه واگذاری  
تعیین دستمزد پاسخ داد.  
سیلصوت مرضوی وزیر تعاون،  
کار و رفاه اجتماعی در حاشیه جلسه  
امروز هیات دولت در جمع خبرنگاران  
درخصوص طرح کالابریگ الکترونیکی  
و طرح فجرانه که در مراحل بعدی  
ادامه یافت، گفت: در رابطه با تداوم  
طرح نیاز به بررسی مجدد است و  
مقرر شد که مخبر محوریت کار را  
داشتنه باشند و پیگیری کنند. در بحث  
کالابریگ هم استقبال بسیار خوب بود؛  
هم در مرحله اول مخصوصا در دهک  
های کم درآمد به ویژه دهک اول، دوم،  
سوم و در مرحله دوم هم استقبال بهتر  
شد و حتی در مرحله سوم استقبال  
شتاب بیشتری گرفت.  
وی ادامه داد: ما پیش بینی می کنیم  
که تقریبا بالغ بر ۹۵ درصد از طرح  
استقبال شوند و مردم هم بسیار خوب  
استقبال کرده و سر به تلاش خواب  
این بود که در کمترین فرصت کار

یاد گرفتیم؛  
شیری:  
جبران  
هستیم  
صفحه ۳

۳ قیمت ۵۰۰۰ تومان

از خمس خیلی چیزها یاد گرفتم؛

## مهدی شیري: در جام حذفی به دنبال جبران هستیم

در صفحه ۳



شنبه یکم اردیبهشت ماه ۱۴۰۳ سال هجدهم شماره ۳۰۱۹ قیمت ۵۰۰۰ تومان

## سر مقاله

# ساخت فرودگاه در نزدیکی مرز ایران توسط باکو بدون صرفه اقتصادی

طرح نو؛ ژرفی مهر

ساخت فرودگاه در نزدیکی مرز ایران توسط باکو بدون صرفه اقتصادی گروه سیاسی: یک نماینده مجلس باکو تصاویر تازه ای از روند ساخت فرودگاه لاجین در مناطق تصرف شده قریباغ منتشر کرده است. همچنین دولت باکو در سه سال اخیر دو فرودگاه نظامی دیگر در شهرهای نزدیک به ایران (زنگیلان و فضولی) هم ساخته و انبوهی از فرودگاه ها با فاصله حتی کمتر از ۵۰ کیلومتر در این کشور وجود دارد که هیچ پراز و مسافری ندارند!؛ اما چرا باکو انبوهی از فرودگاه در نزدیک مرزهای ایران می سازد؟

فرودگاههایی که کاربرد چندانی با توجه به کم بودن جمعیت پیرامون خود ندارند؟

در این مورد ذکر سه سوال لازم و ضروری است:

۱- باکو به زودی میزبان اجلاس COP۲۹ با هدف کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای و مقابله با روند گرمایش زمین است و دائماً به ابتکارات «سبز» میهم و دوستدار محیط زیست میزبانان خود میزبانی اتحادیه اروپا در این کشور می باشد. ولی به دو فرودگاه به فاصله تقریباً ۹۰ کیلومتری در قره باغ کوچک کوهستانی نیاز دارد که موجب آلودگی شدید زیست محیطی به خاطر پرواز مکرر هواپیما خواهند شد. آیا تکرر فرودگاه‌ها در این کشور کوچک یک چالش زیست محیطی برای خود باکو و همسایگانش نیست؟!

۲- بین سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۴۲، باکو ۴ فرودگاه را در حالی ساخته و محیط زیست را بدین منظور شدیداً تخریب کرده، در قره باغ که همزمان ادعا می‌کند ارمنستان در حال «نسل کشی زیست محیطی» در این منطقه و آلوده کردن محیط زیست و تخریب جنگل‌ها است، در مجموع ۸ ارمنی و حدود ۵۰۰۰ شهرک نشین باکوئی در آنجا زندگی می‌کنند، در این شرایط فرودگاه‌های مذکور چه فایده‌ای دارند و چه کسانی قرار است از آنها استفاده کنند؟

۳- و پرسش آخر این که آیا ساخت این فرودگاه‌ها معنایی جز نقل و انتقالات نظامی و واردات رنگین کمانی از نیروهای ضدایرانی با هدایت ناتو و اسرائیل و برنامه ریزی برای حمله به سیونیک ندارد؟!

# تکمیل شبکه خدا آفرین؛

## توسعه زنجیره کشاورزی و جهش تولید در منطقه مغان



وی افزود: با وجود محدودیت منابع آبی نه تنها الگوی کشت در پایاب خداآفرین رعایت نشده بلکه نزدیک پنج هزار هکتار هندوانه در این شبکه زیر کشت آبی رفته است. جهان بین با بیان اینکه ۸۵۰ هکتار اراضی در خداآفرین بر اساس الگوی کشت زیر کشت آبی رفته است، ادامه داد: در این شبکه یک هزار و ۵۰۰ هکتار مرتع هم به صورت غیر قانونی از سوی سودجویان و متصرفان کشت شده که باید با قیاسی تخریب این اراضی ملی گرفته شود.

فرماندار پارس آباد مغان بیان کرد: یکسری مشکلات هم در توزیع آب و پمپ‌های غیرمجاز در پایاب وجود دارد که شرکت آب منطقه‌ای باید جلوی این تخلفات را بگیرد.

صمد روحی، فرماندار اصلاندوز مغان هم در این باره گفت: الگویی کشت در پایاب خدا آفرین رعایت نشده و در ناحیه عمرانی یک مقدار قابل توجهی از اراضی زیر کشت نه‌واسته است.

وی افزود: تشکیل تعاونی‌ها برای واگذاری اراضی پایاب خداآفرین ضروری است، در ناحیه عمرانی اول پنج سال است عملیات کشت شروع شده ولی واگذاری‌ها به صورت صحیح صورت نگرفته است.

طرح نو؛ یعقوب شاددل  
بخش دوم و پایانی ...  
الگوی کشت در باباب خدا آفرین رعایت نشده است

الگوی کشت در پایاب خدا آفرین رعایت نشده است  
بر اساس رعایت الگوی کشت، واگذاری اراضی پایاب  
خدا آفرین در قالب تعاونی‌ها مطابق بخشنامه وزرات جهاد  
کشاورزی با هدف یکپارچه‌سازی اراضی در دستور کار  
می‌باشد اما بخشی از اراضی پایاب در سال‌های اخیر خارج  
از الگوی کشت و بدون تشکیل تعاونی‌ها به بهره‌برداران  
واگذار شده است.

در بازدید استنادار اردبیل از شبکه آبیاری و زهکشی خدا آفرین، فرمانداران پارس آباد، بیله سوار مغان و اصلاندوز مغان خواستار رعایت الگوی کشت، توزیع عادلانه آب، و واگذاری اراضی با تشکیل تعاونی ها در شبکه آبیاری و زهکشی خدا آفرین شدند.

جابر جهان بین ، فرماندار شهرستان پارس آباد مغان با بیان اینکه واگذاری اراضی با تشکیل تعاونی‌ها ضروری است ، گفت: توزیع آب با هماهنگی جهاد کشاورزی مشکلاتی را در منطقه بوجود آورده و با وجود مقررات صورت گرفته باز گوی کشت در شبکه پایاب خدا آفرین رعایت نشده است. تکمیل شبکه خداآفرین ؛ توسعه زنجیره کشاورزی و جهش تولید در منطقه مغان

استفاده خواهد کرد؟ احسان موحدیان،  
کارشناس مسائل قفقاز....

در صفحه ۲

سؤال را تقویت می‌کند که: آیا اسرائیل از زیرساخت‌های نظامی-امنیتی خود در خاک آذربایجان برای یک اقدام نظامی علیه ایران

طرح نو؛ گروه سیاست

---

تیرگی روابط ایران و باکو در کنار روابط  
رو به رشد و قوی باکو با تل آویو این

در گفتگو با احسان موحدیان، کارشناس مسائل قفقاز، مطرح شد:

# «تل آویو» و «باکو» به دنبال خفگی

# ژئوپلیتیکی ایران هستند

## گزارش

رویکردِ آنکارا به منابع انرژی دریای خزر:

## جاه‌طلبی گازی ترکیه در قالبِ پروژه‌ی «توران»

طرح نو؛ گروه سیاست جمهوری ترکیه که در حال حاضر موفقیت خود را در عرصه بین‌المللی تقویت می‌کند، به دنبال ایجاد جهانی چند قطبی و رهبری جهان به اصطلاح تُرک (تُرک‌زبان) است. در راستای «پروژهٔ توران»، آنکارا اکنون، توجه خود را بر منطقهٔ جنوب‌شرقی فضای پس از شوروی متمرکز کرده است. اهدافِ دیپلماتیکِ ترکیه شامل گسترش «ابتکاراتِ ژئوپلیتیکی و ژئواکونومیک تُرک» از طریق تشکیل ساختارهای نظامی، سیاسی و اقتصادی یکپارچه، به ویژه «ارتش توران و بازار مشترکِ تُرک‌ها» است. در پیشبرد این اهداف، ترکیه در حال کار، بر روی طیف گسترده‌ای از ابتکارات، از جمله همکاری با کشورهای عضو و ناظر سازمان به اصطلاح تُرک در پروژه‌های تجاری و اقتصادی، انرژی، حمل و نقل و ارتباطات، پروژه‌های نظامی و نظامی-فنی است. دولت‌های به اصطلاح تُرک و هاب گازی توسعه‌ی سازمان دولت‌های به اصطلاح تُرک (OTS) و جمهوری ترکیه در هستهٔ آن، از این اصل پیروی می‌کند که زمانی توسط حیدر علی‌اف، رئیس‌جمهور سابق جمهوری باکو در رابطه با اتحادِ استراتژیکِ کشورش با ترکیه بیان شده بود: «یک ملت - دو دولت». اخیراً این مشارکت به سطح بالایی از همکاری متقابل در زمینه‌های مختلف کلیدی (تجارت، انرژی، مسیرهای ترانزیتی، همکاری‌های نظامی و پروژه‌های بشردوستانه) ارتقاء یافته است.

موفقیت نظامی ائتلافِ ترکیه و جمهوری باکو در جنگ دوم قره‌باغ کوهستانی در سال‌های ۲۰۲۰ - ۲۰۲۳ میلادی انگیزه‌ای قوی برای نفوذ ترکیه در فضای ادعایی تورانِ ایجاد و به عنوان یک کاتالیزور برای تشکیل OTS بود. طبیعتاً هر اتحادِ سیاسی بادوام باید بر پایه‌ای محکم و دارای سازوکار مؤثری برای یکپارچگی اقتصادی باشد. برای این منظور، ترکیه که از نظر منابع معدنی استراتژیک مانند نفت، گاز، اورانیوم، طلا و غیره کمبود دارد، از موقعیتِ جغرافیایی استراتژیکِ خود در محل اتصال سه قاره (آسیا، آفریقا و اروپا) استفاده بهینه می‌کند. ترکیه راه‌های حمل‌ونقلی را محقق کرده که جمهوری باکو را قادر می‌سازد، نفت و گاز خود را به کشورهای اروپایی صادر و روسیه را دور بزند. در نتیجه، آنکارا از نیمه دوم دهه ۲۰۰۰ میلادی اهمیت جدیدی در نظام روابط اقتصادی جهانی پیدا و شروع به ایفای نقش خود کرد. آغاز جنگ اوکراین و اعمال مجموعهٔ کاملی از تحریم‌های ضد روسی توسط غرب به رهبری ایالات متحده، اهمیت ترکیه به عنوان یک مسیر ترانزیتی برای بازار اروپا را بیش از پیش افزایش داده است.

در همین راستا و از پاییز ۲۰۲۲ میلادی، ترکیه محور کلان‌پروژه «هاب گاز» روسیه بوده است. اما تاکنون مذاکرات برای اجرای این پروژه، همچنان ادامه دارد و تعدادی از مسائل حقوقی و مالی همچنان در دست بررسی است. در همین حال، آنکارا شرایط جذاب‌تری به‌ویژه عرضه گاز با قیمت‌های پایین‌تر، حق مشارکت به عنوان شریک در فروش گاز به بازارهای جهانی و مشارکت صادرکنندگان جدید از کشورهای به اصطلاح تُرک (به ویژه جمهوری باکو، قزاقستان و ترکمنستان) در هاب گاز ترکیه از مسکو درخواست کرده است. ترکیه در حال توسعهٔ موفقیت‌آمیز روابط انرژی با جمهوری باکو است و یک سیستم کامل از زیرساخت‌های حمل و نقل (خطوط لوله گاز و نفت) را به عنوان بخشی از «اکریدور قفقاز جنوبی و ترانس آناتولی» ایجاد کرده است. علاوه بر این، همکاری روسیه و جمهوری باکو، همکاری دوجانبه بین ترکیه و جمهوری باکو در پروژهٔ هاب گاز را حذف نمی‌کنند بلکه مکمل آن است. با این حال، در مورد دسترسی ترکیه به سواحل شرقی دریای کاسپین (مازندران) برای انتقال گاز ترکمنستان و قزاقستان و در آینده ازبکستان، پرسش‌های بسیاری باقی مانده است/یادداشتی اقتباسی از تارنمای انرژی‌پرس

طرح نو؛ گروه خبر استاندار آذربایجان شرقی گفت: از ۲۸۰۰ روستای آذربایجان شرقی، ۵۸۰ روستا دارای مشکل آبی است که باید در اولویت مدیریت استان قرار گیرد و مکلفیم این مشکل را در حداقل زمان ممکن برطرف کنیم. مالک رحمتی در جلسه قرارگاه جهاد آبرسانی استان، افزود: برنامه ریزی‌های لازم برای بهره‌برداری از پروژه‌های آبرسانی روستایی در استان انجام شود تا بتوانیم مشکل آب شرب روستاهای دارای مشکل را در کمترین زمان ممکن حل کنیم. وی تأکید کرد: برنامه‌ریزی‌های لازم انجام شود تا طرح‌های آبرسانی مجتمع قشلاقات کلبر، فاز دو ستارخان ورزقان، آلمالو هشترو و یخفروزان اهر تا پایان خرداد ماه به بهره‌برداری برسد تا کام مردم منطقه شیرین شود.

رحمتی گفت: پیگیر جذب منابع هستیم تا رونق و جیشی در پروژه‌های آبرسانی به وجود آید.

استاندار آذربایجان شرقی به عزم دولت برای حل تنش آبی اشاره و اظهار کرد: مسئله آب برای روستاها و شهرهای استان یک موضوع

مهم و اساسی است؛ دولت سیزدهم نیز تمام قد به دنبال این است که به شهرهایی که در آذربایجان شرقی دارای تنش آبی هستند آبرسانی کند. وی افزود: امروز فصل تدبیر و کار است و تا قبل از رسیدن تابستان باید برنامه‌ریزی‌های مدیرکل امور روستایی استانداری آذربایجان شرقی نیز با بیان اینکه مجمع خیرین آب استان در سال ۱۴۰۱ آغاز به کار کرد، گفت: ۹۲ روستا با اعتباری بالغ بر ۵۲ میلیارد تومان با هزینه خیرین از نعمت آب برخوردار شده‌اند.

محمد اسکندری ادامه داد: در سال ۱۴۰۱ عملیات آب رسانی به ۲۱۴ روستا به اتمام رسیده و در سال گذشته نیز به ۲۱۱ روستای دیگر آبرسانی شد.

محمد خانی، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی نیز گفت: در طرح جهاد آبرسانی به روستاها، آذربایجان شرقی به الگویی برای سایر استان‌های کشور تبدیل شد.

وی گفت: طرح اول محرومیت‌زدایی شامل شهرستان‌های ورزقان، خداآفرین، کلبر و

هشترو است که به طور میانگین پیشرفت

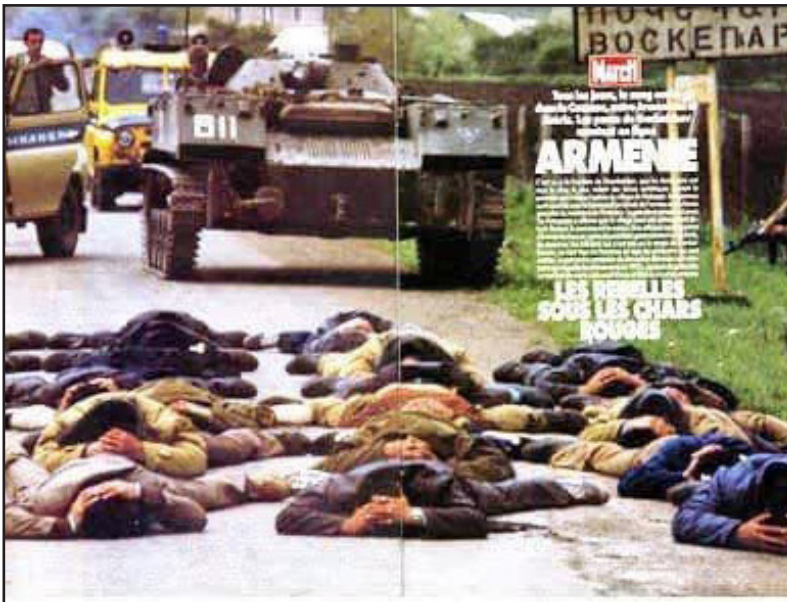
۹۰ درصدی حاصل شده است.

خانی ادامه داد: با بهره‌برداری از مجتمع آبرسانی قشلاقات و کلبر و خداآفرین ۶۸ روستا و شهر آبش احمد با ۴۱۹۵ خانواده تحت پوشش قرار خواهد گرفت. با اتمام عملیات مربوط به ایستگاه‌های پمپاژ می‌توان ۳۸ روستا را تا تابستان ۱۴۰۳ به بهره‌برداری

رساند.

به نقل از روابط عمومی استانداری آذربایجان شرقی، وی افزود: با بهره‌برداری از مجتمع آبرسانی ستارخان ورزقان نیز ۶۴ روستا و شهر ورزقان با ۵۷۷۳ خانواده تحت پوشش قرار خواهد گرفت که با تخصیص کامل اعتبارات امکان افزایش به ۸۸ روستا نیز امکان‌پذیر است.

## قتل عام مردم روستای «وسکپار» توسط ارتش باکو



طرح نو؛ گروه خبر گروه گزارش: قریب به سی و سه سال پیش، در فاصله ماه‌های آوریل و می ۱۹۹۱، روستای وُسکپار آماج وحشیگری‌های ژاندارم‌های باکو و یگان‌های مسلح شوروی بود که در پی آن نظامیان باکوئی سعی در تصرف روستای وُسکپار و روستاهای همجوار داشتند. این عملیات تحت عنوان «عملیات حلقه» رمزگذاری شده بود و طی آن ده‌ها تن از مردان روستای وُسکپار و پلیس‌های ارمنی بازداشت و به طور وحشیانه‌ای به دست ارتش باکو ملته شدند. امروز با وجود اینکه سه دهه از حوادث فوق می‌گذرد، منطقه وسکپار، که ارمنه موفق به محافظت از آن شده بودند، همچنان برای باکو اهمیت ویژه‌ای دارد. چرا که به واسطه تصرف این مناطق می‌تواند به جاده‌های

شمال ارمنستان و همچنین شمال قره باغ اشرف کامل داشت. در شرح تصویر باید گفت که گروهی از مردان روستای وُسکپار به اسارت نیروهای اُمَن OMON باکو درآمده و به صورت درازکش بر روی زمین قرار گرفته‌اند. بعدها در مورد سرنوشت این گروگانها اطلاعاتی منتشر شد که پرده از قتل آنان به وسیله تیر برداشت. عکاس عکس فوق که به طور اتفاقی از لحظه به اسارت درآمدن ارمنه عکاسی کرده آلکسی روگوف روسی است. افسر باکوئی با دیدن عکاس فرمان آتش داده بود که عکاس با وخیم شدن اوضاع فیلم دوربین را تا رسیدن سربازان پنهان می‌کند، ولی دوربینش بر روی سرش شکسته شد. گفتنی است که اولین بار این عکس در مجله «پاریس مج» منتشر شد.

## گزارش سیاسی

در گفتگو با احسان موحدیان، کارشناس مسائل قفقاز، مطرح شد:

## «تل آویو» و «باکو» به دنبال خفگی ژئوپلیتیکی ایران هستند

طرح نو؛ گروه سیاست تیرگی روابط ایران و باکو در کنار روابط رو به رشد و قوی باکو با تل آویو این سؤال را تقویت می‌کند که: آیا اسرائیل از زیرساخت‌های نظامی-امنیتی خود در خاک آذربایجان برای یک اقدام نظامی علیه ایران استفاده خواهد کرد؟ احسان موحدیان، کارشناس مسائل قفقاز در گفت‌وگو با رویداد ۲۴ به این سوال پاسخ داده است؛

با توجه به نفوذ نظامی-سیاسی اسرائیل در آذربایجان امکان پاسخ اسرائیل از خاک آذربایجان را تا چه حد جدی می‌دانید؟ من خیلی بعید می‌دانم که اسرائیل اصلاً پاسخی دهد. واکنش‌های مقامات اسرائیلی و آمریکایی را که رصد می‌کنیم، می‌بینم در تلاش برای کوچک‌نمایی ماجرا هستند تا مجبور به پاسخ نباشند. اسرائیل در حال حاضر دچار بحران‌های درونی است و اجماع تندی علیه نتانیاهو شکل گرفته است؛ از آن سو علی‌اف هم متوجه اهمیت ماجراست و اگر بیش از این به صهیونیست‌ها بها بدهد، برایش هزینه دارد.

وقتی ایران مستقیم به اسرائیل موشک می‌زند، پاسخ به جمهوری آذربایجان اصلاً برایش کار سختی نیست. صهیونیست‌ها در این مرحله دنبال یک تنش مدیریت

تلاش باکو برای درگیری با ایران و محدود کردن حضور ایران در منطقه قفقاز با چه هدفی صورت می‌گیرد؟

برنامه جمهوری آذربایجان این است که هر گاه ایران درگیر مسایل داخلی، از جمله اعتراضات، مشکلات اقتصادی و تضعیف وحدت ملی شود، ممکن است برای اشغال جنوب ارمنستان گام بردارد. از این جهت هم ایران بارها هشدار داده است. از سال ۲۰۲۰ که باکو موفق شد قره باغ را پس بگیرد، مرتباً تلاشش برای پیشروی در خاک ارمنستان ادامه داشته است. تنها مانع جدی در برابر باکو، ایران است. روسیه هم در ماه‌های اخیر متوجه ابعاد ماجرا شده است.

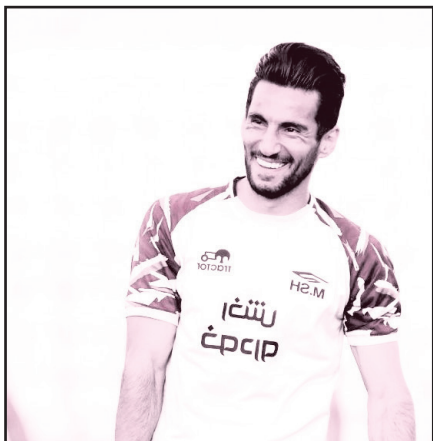
در برخی اخبار تایید نشده از هشدار پوتین به باکو صحبت می‌شود؛ آیا روسیه تا این حد مخالف نقش باکو در تحولات منطقه است؟ آیا روسیه خطر اسرائیل در آنجا را حس کرده است؟ این اخبار منبع مشخصی ندارد. البته به طور کلی روسیه می‌خواهد تنش را کنترل کند، چون ایران را مسیری برای دوردن تحریم می‌داند. آن‌ها دنبال ایجاد یک مسیر جایگزین در ایران هستند و به همین دلیل



شده در قفقاز جنوبی هستند. آن‌ها اجازه نمی‌دهند تنش‌ها از یک حدی بیشتر شود؛ لذا من تصور نمی‌کنم

از خمس خیلی چیزها یاد گرفتیم؛

## مهدی شیری: در جام حذفی به دنبال جبران هستیم



طرح نو؛ گروه ورزش  
مهدی شیری مصاحبه‌ای را که در خصوص استقلال یا پرسپولیس بودن او منتشر شده بود، تکذیب کرد و گفت اولویت اول و آخرش تراکتور است.مهدی شیری: از خمس خیلی چیزها یاد گرفتم تراکتور در حالی خودش را آماده بازی با نساجی می‌کند که دیگر قرار نیست پاکو خمس روی نیمکت این تیم بنشیند. او روز دوشنبه قراردادش را با تراکتور فسخ کرد و حالا سرخپوشان تبریزی دوران جدیدی را تجربه

خواهند کرد.  
مهدی شیری، مدافع راست تراکتور، هم مثل اکثر بازیکنان این تیم، از خمس تمجید می‌کند و تأکید دارد که چیزهای زیادی از این مربی اسپانیایی یاد گرفته است.  
گفت‌وگوی با شیری را در ادامه می‌خوانید:

**در مورد جدایی خمس چه صحبتی داری؟**

خمس مربی بزرگ و باسابقه‌ای بود که رزومه خوبی در فوتبال اسپانیا داشت ولی متأسفانه در ایران به هدفی که داشت، نرسید و از جمع ما جدا شد. او مدرس فیفا بود و فوتبال را از هر لحاظ به‌خوبی به ما آموزش می‌داد. کار کردن با این مربی برای من لذت‌بخش بود و نکات خوبی از خمس یاد گرفتیم، برای او آرزوی موفقیت دارم.

**انتقادی که از سوی هواداران تراکتور و رسانه‌ها به خمس می‌شد، این بود که با گذشت ۲۳ هفته نتوانست ترکیب ثابت تیم را پیدا کند. در این مورد چه نظری داری؟**

وقتی تیمی نتیجه نمی‌گیرد اتفاقات مختلفی رخ می‌دهد و برخی مسائل هم پررنگ می‌شود که شما به یکی از

آنها اشاره کردید. همه ما انسان هستیم و ممکن است اشتباه کنیم. او دوست داشت به تیم کمک کند و شاید در برخی مسائل اشتباه کرد ولی دیگر نباید به گذشته فکر کرد.

**تراکتور امسال هم قهرمانی را از دست داد تا هواداران این تیم همچنان در حسرت کسب نخستین قهرمانی لیگ باشند. در این مورد چه نظری داری؟**

ما امسال خیلی نزدیک به این بودیم که برای قهرمانی بجنگیم و شرایط خوبی داشتیم. اوایل فصل چند بازی را به‌دلیل عدم هماهنگی از دست دادیم چون نسبت به فصل گذشته تغییرات زیادی داشتیم. از طرفی بازی با مدعیان و رقیبان مستقیم را از دست دادیم و شرایط طوری رقم خورد که نتوانستیم هواداران تراکتور را شاد کنیم. اگر حتی مقابل مدعیان مساوی می‌کردیم همچنان برای قهرمانی شانس داشتیم، با این حال امیدوارم در ادامه بازی‌ها محکم کار کنیم و در جام‌حذفی هم دنبال جبران هستیم. قهرمانی در این جام هدف مهم ماست.

**از عملکردت در این فصل راضی هستی؟**

از خودم بیشتر از این انتظار دارم. امسال دوست داشتیم همه ما بیشتر به تیم کمک کنیم.

**چند هفته پیش مصاحبه‌ای به نقل از تو منتشر شد که پرسیده بودند استقلال هستی یا پرسپولیس. تو هم گفته بودی بعدا جواب می‌دهم که ظاهرا این موضوع به مذاق هواداران پرسپولیس که قبلا برای این تیم بازی می‌کردی، خوش نیامد. در این مورد توضیح می‌دهی؟**

خیلی‌ها در این مورد از من سؤال کردند، ولی من مصاحبه‌ای انجام ندادم و آن مصاحبه کذب محض بود. من بازیکن تراکتور هستم و اولویت اول و آخرم تراکتور است.

**کیفیت لیگ امسال چطور بود؟**

لیگ امسال خیلی تعطیلی داشت و یکی از دلایلی که مصدومان لیگ زیاد بودند، همین تعطیلی‌ها بود. در هر تیمی چند بازیکن رباط صلیبی پاره کردند و این اصلا خوشایند نیست. پارگی رباط‌ها در این فصل وحشتناک بود و تعطیلی‌ها اصلا برای لیگ ما خوب نبود. امیدوارم یک روز شاهد این باشیم که برنامه لیگ برتر از ابتدا تا آخر فصل مشخص شود و بازیکنان و مربیان هم برنامه خودشان را بدانند. وقتی بازی‌ها منظم برگزار شود، کیفیت فنی لیگ هم بالا می‌رود.

به بهانه زمزمه‌های بازگشت بردیف؛

## ریسک بزرگ مرد یخی!

چهار باخت بود. این سرمربی ترکمنستانی الاصل پس از هفته یازدهم فرمان تراکتور را با ۱۶ امتیاز و حضور در مکان هفتم جدول به پاکو خمز اسپانیایی تحویل داد.

بدون تردید بهترین نتیجه تراکتور تحت امر قربان بردیف برتری یک بر صفر مقابل پرسپولیس در ورزشگاه آزادی بود که پس از سال‌ها رقم خورد و نوار بردهای پیاپی خریف تهرانی در

تقابل‌های رودرو را قطع کرد و در سوی دیگر، شکست خارج از خانه ۴ بر ۲ برابر سپاهان نیز ضعیف‌ترین نتیجه این مربی به عنوان سکادار تراکتور به شمار می‌آید.

اکنون بردیف درحالی در آستانه بازگشت به تراکتور قرار گرفته است که این تیم در فاصله هفت هفته تا پایان رقابت‌های لیگ برتر با ۴۰ امتیاز و اختلاف ۱۰ امتیازی با تیم صدرنشین در

چهره خونسرد و جدی خود در میان اصحاب رسانه به «مرد یخی» هم ملقب شد و بسیار به برنامه‌های تمرینی طاقت‌فرسایش معروف و زندگی کارمندی بازیکنان این تیم در دوران وی زیانزد بود.

مربی کهنه‌کاری که فقط یازده هفته روی نیمکت تراکتور نشست و حاصل کار او نتایج نه‌چندان مطلوب چهار برد، سه مساوی و

طرح نو؛ گروه ورزش

بر اساس اعلام منابع خبری، سرمربی ترکمنستانی الاصل در راه بازگشت به تراکتور قرار دارد.

پس از جدایی پاکو خمز از تراکتور بازار گمانه‌زنی‌ها درباره نیمکت سرخ‌پوشان داغ و نام‌های زیادی مطرح شد، حتی گفته می‌شد این احتمال وجود دارد که محمد نصرتی تا پایان فصل مسئولیت فنی این تیم را به عنوان سرمربی موقت عهده‌دار شود تا اینکه امروز زمزمه‌های حضور دوباره «قربان بردیف» در تراکتور پیچید.

بردیف ۷۱ ساله که در فوتبال ایران به عنوان پدر فوتبالی سردار آزمون شناخته می‌شود، در دوره قبلی حضورش در تراکتور با



شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی  
(سامی خامس)

# آگهی مناقصات عمومی دو مرحله ای

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی در نظر دارد از طریق برگزاری مناقصات عمومی دو مرحله ای نسبت به خرید به شرح جدول ذیل اقدام نماید.

| ردیف | موضوع مناقصه                            | شماره مناقصه | شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت | سپرده شرکت در مناقصه (ریال) |
|------|-----------------------------------------|--------------|-------------------------------------------------|-----------------------------|
| ۱    | خرید انواع ترانسفورماتور توزیع کم تلفات | ۴/۱۴۰۳       | ۲۰۰۳۰۰۵۰۹۰۰۰۰۰۰۰۴                               | ۶,۷۸۱,۰۰۰,۰۰۰               |
| ۲    | خرید تجهیزات فیبر نوری                  | ۵/۱۴۰۳       | ۲۰۰۳۰۰۵۰۹۰۰۰۰۰۰۰۰۵                              | ۴,۰۷۰,۲۰۰,۰۰۰               |

خواهد بود. بازگشایی پاکات مناقصه (الف ،ب و ج) پس از ارزیابی کیفی شرکت کنندگان به ترتیب در ساعت ۱۰:۰۰ و ۱۱:۰۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۳/۲/۲۶ خواهد بود.

۳- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است .

۴-- پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده تضمین های معتبر از جمله واریز نقدی ، ضمانتنامه بانکی و ... اقدام و در پاکت الف ارائه نماید . توضیح اینکه به پیشنهادهای فاقد سپرده ، سپرده های مخدوش و سپرده های کمتر از میزان مقرر و چک شخصی و فاقد امضاء ، مخدوش مشروط پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در بند ۲ آگهی مناقصه واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد .

۵- هزینه چاپ آگهی در روزنامه به عهده برندگان مناقصه می باشد.

در صورت تمایل به شرکت در مناقصه رعایت نکات ذیل الزامی است .

۱- زمان و محل و نحوه دریافت اسناد: از تاریخ ۱۴۰۳/۲/۱ لغایت ۱۴۰۳/۲/۶ ،به سایت سامانه تدارکات الکترونیک دولت مراجعه و نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.

«سامانه تدارکات الکترونیک دولت - (دریافت اسناد)  
«پایگاه اطلاع رسانی معاملات شرکت توانیر به آدرس- (ملاحظه آگهی) [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir)  
[www.tavanir.org.ir](http://www.tavanir.org.ir)

۲- آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکات : پیشنهاددهندگان ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک پاکت های (الف ،ب ،ج)در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا ساعت ۰۹:۳۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۲/۲۲ ،نسبت به تحویل اصل پاکت الف طبق شرایط درج شده در اسناد مناقصه تا ساعت ۱۰:۳۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۲/۲۲ به دبیرخانه مرکزی شرکت به آدرس تبریز بلوار استاد شهریار خیابان گلکار شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی اقدام نمایند. زمان بازگشایی پاکات ارزیابی کیفی پیشنهادات واصله در ساعت ۱۱:۰۰ روز یکشنبه ۱۴۰۳/۲/۲۲

روزنامه طرح نو شناسه آگهی: ۱۶۹۹۳۵۹

تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۲/۰۱ م الف: ۱-

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی

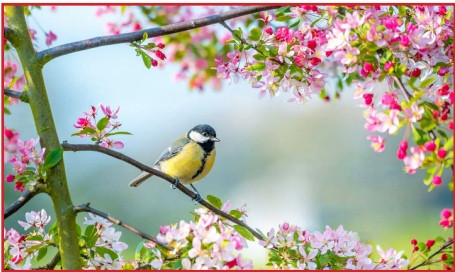
طرح نو؛ بونس نهاری  
پس از برگزاری اردوی آماده سازی تیم منتخب بوکس نوجوانان استان آذربایجان شرقی در تهران و بازی با تیمهای منتخب تهران، توابع و البرز، در ادامه با تیم منتخب استان آذربایجان غربی در شهرستان ملکان دیدار تدارکاتی برگزار کرد. گفتنی است در آخرین بازی تدارکاتی تیم منتخب بوکس استان آذربایجان شرقی، میزبان تیم منتخب کردستان خواهد بود تا خود را برای مسابقات قهرمانی نوجوانان کشوری که در پنجم اردیبهشت ماه در شهرستان ملایر استان همدان برگزار می شود، آماده کند.  
لازم به بذکر است علی بابایی بوکسور ملی پوش ( ۵۴ کیلوگرم ) استان و کاپیتان تیم، متأسفانه در ایام عید به دلیل تمرینات بدنسازی آسیب دید و در این مسابقات نمی تواند شرکت کند.

جایگاه چهارم جدول ایستاده و در جام حذفی نیز در مرحله یک‌هشتم نهایی حضور دارد.

در مجموع انتخاب قربان بردیف در این مقطع از فصل را با توجه به شناخت این مربی از فضای تراکتور و فوتبال ایران می‌توان جزو نکات مثبت و محاسن این انتخاب قلمداد کرد و همچنین خصوصیات اخلاقی وی که اجازه دخالت به هیچ کسی را نمی‌دهد.

البته ذکر این نکته نیز خالی از لطف نیست که تیم پرطرفدار و محبوب فوتبال آذربایجان شروع ضعیفی در سال جدید داشته و بازی‌های مهمی را هم در پیش دارد که قبول هدایت این تیم بحرانه‌زده برای هر مربی ریسک بزرگی به حساب می‌آید.

## به جهان خرم از آنم که جهان خرم از اوست



به جهان خرم از آنم که جهان خرم از اوست عاشقم بر همه عالم که همه عالم از اوست به غنیمت شمر ای دوست دم عیسی صبح تا دل مرده مگر زنده کنی کاین دم از اوست نه فلک راست مسلم نه ملک را حاصل آنچه در سر سویدای بنی‌آدم از اوست به حلاوت بخورم زهر که شاهد ساقیست به ارادت ببرم درد که درمان هم از اوست زخم خونینم اگر به نشود به باشد خنک آن زخم که هر لحظه مرا مرهم از اوست غم و شادی بر عارف چه تفاوت دارد اقیا باده بده شادی آن کاین غم از اوست پادشاهی و گدایی بر ما یکسان است که بر این در همه را پشت عبادت خم از اوست سعدیا گر بکند سیل فنا خانه عمر دل قوی دار که بنیاد بقا محکم از اوست «سعدی»

## سحر بلبل حکایت با صبا کرد

سحر بلبل حکایت با صبا کرد که عشقِ رویِ گل با ما چه‌ها کرد از آن رنگِ رُخِم، خون در دل افتاد وز آن گلشن، به خارم مبتلا کرد غلامِ همتِ آن نازنینم که کار خیر بی روی و ریا کرد من از بیگانگان دیگر ننالم که با من هرچه کرد آن آشنا کرد گر از سلطان طمع کردم، خطا بود ور از دلبر وفا جُسْتَم، جفا کرد خوشش باد آن نسیمِ صبحگاهی که درد شبِ نشینان را دوا کرد نقابِ گل کشید و زلفِ سُنبل گره بندِ قَبایِ غنچه وا کرد به هر سو بلبلِ عاشق در افغان تَنَعَم از میان، بادِ صبا کرد بشارتِ بَر به کویِ میِ فروشان که حافظ توبه از زهدِ ریا کرد وفا از خواجگانِ شهر با من کمالِ دولت و دینِ بوالوفا کرد «حافظ»

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>شناسه آگهی: ۱۶۹۹۸۰۶ روزنامه طرح نو</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <p>تاریخ: ۱۴۰۳/۰۱/۲۷ شماره: ۱۰۴/۲۳/۷۶</p> <p>آگهی محدودیت حدود مستقل</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <p>نظر بر اینکه تحدید حدود شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی پلاک ۴۸ فرعی از سنگ ۲۰۳۹ اصلی بخش ۱۰ تبریز که از طرف محمدرضا بنی حسن نسبت به شش‌دانگ پلاک مرقوم درخواست ثبت گردیده تاکنون بعمل نیامده علیهذا تحدید حدود اختصاصی ملک مزبور در مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۲۴ روز دوشنبه ساعت ۹ صبح در محل ملک مذکور انجام خواهد یافت بدینوسیله به مالکین املاک مجاور اخطار میگردد در موعد مقرر در محل حاضر و بر عملیات تحدید حدود نظارت نمایند بدیهی است اعتراض مجاورین از تاریخ تنظیم صورتجلسه تحدیدی به مدت ۳۰ روز پذیرفته خواهد شد.</p> |
| <p>تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۲/۰۱ شنبه</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p>بهرام قاصدی رییس ثبت اسناد و املاک ایلخچی</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

### فرهنگ و ادب

### فرهنگ و ادب

### با پیگیری مسئولین کتابخانه‌های عمومی صورت گرفت؛

## بازگشت چند کتاب کمیاب به کتابخانه تربیت تبریز

طرح نو؛ گروه فرهنگ و ادب با پیگیری مسئولین کتابخانه‌های عمومی آذربایجان شرقی چند کتاب کمیاب متعلق به کتابخانه تربیت تبریز به کتابخانه بازگشت.

پیرو انتشار تصاویری از آگهی فروش چند جلد کتاب چاپ قدیمی متعلق به کتابخانه تربیت تبریز در یک کانال تلگرامی، با پیگیری مسئولین کتابخانه‌های عمومی از فروش این کتاب‌های کمیاب جلوگیری شده و به کتابخانه بازگردانده شد.

اسد بابایی، مدیرکل کتابخانه‌های عمومی آذربایجان شرقی در گفت‌وگو با خبرنگاران با اشاره به سوءاستفاده سودجویان بازار کتاب قدیمی از امانت کتاب کتابخانه‌های عمومی گفت: هر چند پس از تأسیس نهاد کتابخانه‌های عمومی کشور، استفاده از کتب قدیمی و ارزشمند تابع مقررات و دستورالعمل‌های ابلاغی این

### فرهنگ و ادب

طرح نو؛ گروه فرهنگ و ادب زینب زین‌الدینی، کارشناس ارشد مدیریت فرهنگی، پژوهشگر حوزه فرهنگ و صنایع فرهنگی درباره اینکه بازاریابی کتاب برعهده ناشر است یا نویسنده، برای پدیدآور نقش مؤثری در فروش کتاب می‌داند. در دنیای انتشار کتاب، هر کتابی یک داستان، یک ایده و یک پیام دارد که منتظر است تا به دست خوانندگان برسد؛ اما راهی که یک کتاب از مرزهای صفحاتش فراتر رفته و به‌دست خوانندگان برسد، نیازمند تلاش و همکاری بین نویسنده و ناشر است.

در دنیای پُرقابِت انتشار کتاب، هم‌اکنون بیش از هر زمان دیگری، بازاریابی کتاب به‌عنوان یکی از عوامل اساسی موفقیت و پیشروی در این صنعت، مهم است. این روزها، انتشار کتاب تنها از نوشتن یک داستان جذاب یا ارائه یک ایده ناب به خوانندگان، بیشتر از هر زمان دیگری، بستگی به توانایی ارتباط با بازار و جذب توجه آن دارد. با وجود ورود فناوری و تغییرات عمده در روش‌های انتشار و دسترسی به کتاب، رقابت برای جلب توجه خوانندگان بیش از پیش شدیدتر شده است. در این شرایط، باید نویسنده به‌طور فعال یاد بگیرد که چگونه یک کتاب را برای جذب خوانندگان و افزایش فروش، بازاریابی قابل به‌کارگیری تکنیک‌های بازاریابی می‌تواند به‌طور قابل توجهی دید کتاب شما را افزایش دهد و به آن کمک کند تا مخاطبان بیشتری را جذب کند. ناشر نیز باید استراتژی‌های بازاریابی نوآورانه و مؤثر را برای معرفی کتاب به دسترسی گسترده‌ترین لایه از جامعه بکار گیرد.

در بازاریابی کتاب امروزی، ناشران به‌تنهایی نمی‌توانند کتاب را به بازار عرضه کنند و مراحل مهمی از بازاریابی کتاب به نویسنده بستگی دارد. ناشران بخشی از بازاریابی کتاب را به عهده دارند. نویسنده با ذهنیت خلاق خود، داستان‌ها و افکار را به وجود می‌آورد. او نه‌تنها صاحب ایده‌های کتاب است، بلکه روح و انرژی آن را نیز شکل می‌دهد. اما تنها داشتن یک داستان جذاب کافی نیست. نویسنده با دخالت در فرآیند بازاریابی کتاب خود، می‌تواند رابطه نزدیکتری با خوانندگان خود برقرار کند و از طریق انتشار محتواهای تبلیغاتی، مصاحبه‌ها و حضور در رویدادهای مختلف، جلب توجه بیشتری داشته باشد. انتشار کتاب تنها آغاز راه است. نویسنده باید به‌عنوان مدیر برند، کارآفرین و بازاریاب چیره‌دست وارد عمل شوند:

#### ۱. یک وب‌سایت نویسنده حرفه‌ای بسازد

ایجاد یک وب‌سایت نویسنده حرفه‌ای یک استراتژی بازاریابی کلیدی در تبلیغ یک کتاب است. این وب‌سایت به‌عنوان پایگاهی برای هر چیزی که به کتاب شما مربوط می‌شود عمل می‌کند و کار شما را به شکلی جذاب و منظم ارائه می‌دهد.

#### ۲. از رسانه‌های اجتماعی استفاده کند

در عصر دیجیتال امروز، رسانه‌های اجتماعی برای بازاریابی کتاب ضروری شده‌اند. به شما این امکان را می‌دهد که به مخاطبان گسترده‌ای دست پیدا کنید، با خوانندگان درگیر شوید و در اطراف کتاب خود سر و صدایی ایجاد کنید.

#### ۳. خبر مطبوعاتی منتشر کند

خبر مطبوعاتی یک ایده مؤثر برای تبلیغ یک کتاب است که با اعلام حرفه‌ای چاپ کتاب شما به رسانه‌ها، تأثیرگذاران و خوانندگان، فروش را به‌طور مؤثر افزایش می‌دهد. ایجاد یک خبر مطبوعاتی جذاب که ویژگی‌های منحصربه‌فرد کتاب شما را برجسته می‌کند، می‌تواند خبر چاپ کتاب را به چهره‌های رسانه‌ای برساند و دید و علاقه عمومی را افزایش دهد.

#### ۴. تعامل مستقیم با مخاطبان خود را افزایش دهد

ارتباط با خوانندگان از طریق رسانه‌های اجتماعی، رویدادهای کتاب و جلسات پرسش و پاسخ، یک پایگاه طرفداران ایجاد می‌کند و تبلیغات دهان به دهان را تشویق

### فرهنگ و ادب

### با پیگیری مسئولین کتابخانه‌های عمومی صورت گرفت؛

## بازگشت چند کتاب کمیاب به کتابخانه تربیت تبریز

طرح نو؛ گروه فرهنگ و ادب با پیگیری مسئولین کتابخانه‌های عمومی آذربایجان شرقی چند کتاب کمیاب متعلق به کتابخانه تربیت تبریز به کتابخانه بازگشت.

پیرو انتشار تصاویری از آگهی فروش چند جلد کتاب چاپ قدیمی متعلق به کتابخانه تربیت تبریز در یک کانال تلگرامی، با پیگیری مسئولین کتابخانه‌های عمومی از فروش این کتاب‌های کمیاب جلوگیری شده و به کتابخانه بازگردانده شد.

اسد بابایی، مدیرکل کتابخانه‌های عمومی آذربایجان شرقی در گفت‌وگو با خبرنگاران با اشاره به سوءاستفاده سودجویان بازار کتاب قدیمی از امانت کتاب کتابخانه‌های عمومی گفت: هر چند پس از تأسیس نهاد کتابخانه‌های عمومی کشور، استفاده از کتب قدیمی و ارزشمند تابع مقررات و دستورالعمل‌های ابلاغی این

### فرهنگ و ادب

### فرهنگ و ادب

## بازاریابی کتاب به عهده ناشر است یا نویسنده؟

می‌کند. درک ترجیحات مخاطب از طریق این تعامل، کلید اصلاح استراتژی‌های بازاریابی و ایجاد محتوا است.

#### ۵. در مصاحبه‌ها شرکت کند

مصاحبه‌ها ابزاری قدرتمند برای تبلیغات کتاب هستند و با این امکان که نویسندگان بتوانند مستقیماً با مخاطبان خود از طریق رسانه‌های مختلف مانند پادکست، تلویزیون و پلتفرم‌های آنلاین ارتباط برقرار کنند، فروش را افزایش می‌دهد. این تعامل به نویسندگان کمک می‌کند موضوعات و داستان‌های کتاب خود را به اشتراک بگذارند، پیوند شخصی با خوانندگان بالقوه ایجاد کنند و تبلیغ کتاب را جذاب‌تر کنند.

#### ۶. با کتابفروشی‌ها و کتابخانه‌های محلی ارتباط برقرار کند

شبکه‌سازی با کتابفروشی‌ها و کتابخانه‌های محلی یک تاکتیک کلیدی برای افزایش فروش کتاب و تقویت برند نویسنده‌گی شما است. کار خود را به آن‌ها معرفی کنید و فرصت‌هایی را برای امضای کتاب، کتاب‌خوانی یا کارگاه‌های نوشتن بررسی کنید. ایجاد چنین روابطی می‌تواند منجر به همکاری‌های دوجانبه سودمند شود.

#### ۷. برنامه‌های معرفی کتاب داشته باشد

معرفی کتاب گام مهمی در افزایش دیده شدن کتاب شما است. رونمایی‌ها و رویدادهای کتاب مجازی در عصر دیجیتال به‌طور فزاینده‌ای محبوب شده‌اند و به نویسندگان روشی مقرون‌به‌صرفه برای دستیابی به مخاطبان جهانی و تبلیغ کتاب‌های خود ارائه می‌دهند.

#### ۸. مراسم امضای کتاب داشته باشد

برگزاری جشن امضای کتاب راهی پویا و شخصی برای تبلیغ کتاب است. امضای کتاب به نویسندگان فرصتی عالی می‌دهد تا با خوانندگان خود رو در رو ملاقات کنند و با خلق لحظات فراموش‌نشدنی، خوانندگان عادی را به طرفداران اختصاصی تبدیل کنند. این رویدادها همچنین افراد را تشویق می‌کند تا درباره کتاب با دوستان و خانواده صحبت کنند.

#### ۹. از بازاریابی ایمیلی استفاده کند

یکی دیگر از راه‌های مؤثر بازاریابی کتاب، استفاده از بازاریابی ایمیلی است. به‌طور منظم خبرنامه‌هایی را با به‌روزرسانی‌های کتاب‌ها، رویدادهای آینده و تخفیف‌ها یا تبلیغات انحصاری ارسال کنید.

#### ۱۰. با وبلاگ‌نویسان و تأثیرگذاران کتاب همکاری کند

یکی از ایده‌های پرطرفدار بازاریابی کتاب، بازاریابی تأثیر گذار است. همکاری باوبلاگ نویسان واینفلوئنسرهای کتاب راهی عالی برای دستیابی به مخاطبان گسترده‌تر و افزایش فروش کتاب شما است. این وبلاگ نویسان و اینفلوئنسرها در حال حاضر دنبال کنندگان اختصاصی از خوانندگانی دارند که به توصیه‌های آنها اعتماد دارند و برای آنها ارزش قائل هستند.

#### ۱۱. بررسی‌ها و تأییدیه‌ها را برای کتاب خود دریافت کند

بررسی و تأیید کتاب یک گام مهم در استراتژی بازاریابی کتاب شما است. نظرات و تأییدات مثبت از منابع معتبر می‌تواند اعتبار کتاب شما را تا حد زیادی افزایش دهد و منجر به افزایش فروش شود.

#### ۱۲. به دنبال پادکست‌ها و مکالمات سخنرانی باشد

با پیگیری رویدادهای سخنرانی و تولید پادکست، فروش کتاب را افزایش دهید. به‌عنوان یک نویسنده، از بیشن منحصر به فرد خود برای جذب مخاطب در کنفرانس‌ها، جشنواره‌های کتاب و رویدادهای ادبی استفاده

### ۴

### با پیگیری مسئولین کتابخانه‌های عمومی صورت گرفت؛

## بازگشت چند کتاب کمیاب به کتابخانه تربیت تبریز



### فرهنگ و ادب

### فرهنگ و ادب

## بازاریابی کتاب به عهده ناشر است یا نویسنده؟

کنید. درک ترجیحات مخاطب از طریق این تعامل، کلید اصلاح استراتژی‌های بازاریابی و ایجاد محتوا است.

#### ۵. در مصاحبه‌ها شرکت کند

مصاحبه‌ها ابزاری قدرتمند برای تبلیغات کتاب هستند و با این امکان که نویسندگان بتوانند مستقیماً با مخاطبان خود از طریق رسانه‌های مختلف مانند پادکست، تلویزیون و پلتفرم‌های آنلاین ارتباط برقرار کنند، فروش را افزایش می‌دهد. این تعامل به نویسندگان کمک می‌کند موضوعات و داستان‌های کتاب خود را به اشتراک بگذارند، پیوند شخصی با خوانندگان بالقوه ایجاد کنند و تبلیغ کتاب را جذاب‌تر کنند.

#### ۱۴. با سایر نویسندگان تبلیغ کند

نویسندگان می‌توانند برای تبلیغ کار یکدیگر همکاری کنند، به‌ویژه نویسندگانی که مخاطبان یا ژانر هدف مشترکی دارند. این رویکرد به آن‌ها اجازه می‌دهد تا به پایگاه‌های طرفداران یکدیگر برسند و قرار گرفتن در معرض آن‌ها را افزایش دهند. روش‌ها شامل تبلیغ کتاب در خبرنامه‌ها، مصاحبه‌های مشترک، مطالعه مجازی با میزبانی مشترک و تأیید رسانه‌های اجتماعی است.

#### ۱۵. ارتباط مؤثر با خوانندگان برقرار کند

نویسندگان با شناخت و ارج نهادن به خوانندگان، یک پایگاه طرفداران وفادار ایجاد می‌کنند. تعامل با خوانندگان از طریق یادداشت‌های تشکر شخصی، محتوای منحصر به فرد یا جلسات تعاملی می‌تواند باعث شود افراد تمایل بیشتری به توصیه کتاب به دیگران داشته باشند. این رویکرد جامعه‌ای را در اطراف کتاب پرورش می‌دهد و ترویج دهان به دهان را تقویت می‌کند که برای نویسندگان بسیار مهم است.

#### ۱۶. برای کتاب خود مسابقه برگزار کند

برگزاری مسابقات برای کتاب شما یک تکنیک بازاریابی نوآورانه است که می‌تواند فروش را به میزان قابل توجهی افزایش دهد. با درگیر کردن خوانندگان بالقوه از طریق مسابقات، نویسندگان می‌توانند هیجان و هیاهو در اطراف کتاب‌های خود ایجاد کنند.

#### ۱۷. از پلتفرم‌های تبلیغ کتاب استفاده کند

سایت‌های تبلیغ کتاب، ایده‌های مبتکرانه‌ای برای تبلیغ کتاب ارائه می‌کنند که به‌عنوان یک تکنیک کلیدی برای نویسندگان برای افزایش فروششان عمل می‌کند. این سایت‌ها در نمایش کتاب‌ها به مخاطبان بزرگ و درگیر، که اغلب براساس ژانر یا علاقه خواننده تقسیم‌بندی می‌شوند، تخصص دارند. این رویکرد هدفمند تضمین می‌کند که کتاب‌های مناسب به خوانندگان مناسب می‌رسد و احتمال فروش را افزایش می‌دهد.

همانطور که بیان شد یک نویسنده می‌تواند برخی از روش‌های ساده و در عین حال مهم را برای بازاریابی کتاب خود انجام دهد، اما برای دستیابی به فروش و معرفی مؤثر کتاب، نیاز به فعالیت‌های تکمیلی و تخصصی بازاریابی از سوی ناشر دارد.

ناشر با دسترسی به منابع مالی، تخصص در زمینه بازاریابی و شبکه‌های توزیع گسترده، می‌تواند به نحو احسن استراتژی‌های بازاریابی را اجرا کند و کتاب را به دسترسی گسترده‌تری از خوانندگان برساند. از این رو، کارهایی که در یک بخش بازاریابی انتشارات باید انجام شود عبارت است از:

#### ۱. مواد تبلیغاتی را آماده کند

نسخه‌های پیشخوان خواننده و قالب‌های مختلف عرضه همچون صوتی و الکترونیکی، تولید و چاپ کند. یک برنامه مطبوعاتی برای مصاحبه با نویسنده تدارک ببینید

مطالб چاپی همچون کارت پستال، نشانک، آگهی و ... برای کمک به تبلیغ خود نویسنده آماده کند.

از رویدادهایی همچون امضای کتاب، خبرهای مطبوعاتی و ... پشتیبانی کند.

#### ۲. تبلیغات تجاری داشته باشد

کتاب را در کاتالوگ چاپی انتشارات و کاتالوگ و

آگهی‌های خرده‌فروشان قرار دهد.

کتاب را در فروشگاه‌های مختلف عرضه کند.

با شرکت‌های توزیع‌کننده کتاب برای توزیع و پخش مذکره کند

در نمایشگاه‌های کتاب حضور فعال داشته باشد

با توجه به موضوع، کتاب را برای مجلات مختلف ارسال کند.

#### ۳. بازاریابی اینترنتی انجام دهد

در وب‌سایت انتشارات یک صفحه به معرفی و توضیح درباره کتاب اختصاص دهد.

با کتابفروشان آنلاین برای فروش و تبلیغات کتاب مذکره و قرارداد منعقد کند

به نویسنده در توسعه حضور در شبکه‌های اجتماعی کمک کند

یک لیست ایمیل از ناشران، کتابفروشان، توزیع‌کنندگان کتاب، کتابداران، خرده‌فروشان کتاب تهیه و اطلاعات کتاب و شرایط فروش را برای آن‌ها ایمیل کند.

مسابقات آنلاین برگزار کند

جهت برقراری ارتباط مستقیم و نزدیک‌تر بین نویسنده، ناشر و خوانندگان توره‌ای وبلاگ طراحی کند

#### ۴. تبلیغات اینترنتی داشته باشد

در مجلات و خبرنامه‌های آنلاین متناسب با کتاب تبلیغ کند.

در شبکه‌های اجتماعی تبلیغات کند.

در وب سایت‌های مناسب با موضوع کتاب تبلیغات بتری داشته باشید.

۵.تبلیغات تخصصی (مخصوص نوع کتاب)داشته‌باشد

با نویسنده کار کنید تا از حوزه‌های نفوذ خود نویسنده که می‌تواند شامل سازمان‌هایی که در آن عضو هستند، انجمن‌های فارغ‌التحصیلان، انجمن‌های حرفه‌ای، جوامع تاریخی محلی و غیره باشد، سرمایه‌گذاری کند.

در پانویق‌ها و گروه‌های کتابخوانی حضور فعال داشته باشد.

با کتابخانه‌های عمومی و کتابخانه ملی ارتباط داشته باشید و مشخصات و اطلاعات کتاب‌های تازه منتشر شده را برای آن‌ها ایمیل کنید.

کتاب را برای مسابقات، داوری‌ها، جشنواره‌ها و فستیوال‌ها ارسال کنید.

#### ۶. تبلیغات مصرف‌کننده داشته باشید

مراسم توره‌ای کتاب و امضای کتاب برگزار کنید متن‌های مطبوعاتی، علی‌الخصوص به‌صورت محلی یا منطقه‌ای که نویسنده در آن تأثیر دارد، تهیه و منتشر کنید

ارسال متن‌ها و یادداشت‌های مطبوعاتی به تمام رسانه‌های مناسب: رادیو، تلویزیون، روزنامه‌ها و مجلات در برنامه‌های نقد کتاب شرکت کنید

در خبرنامه‌ها اطلاعات و مشخصات کتاب را منتشر کنید. برای اینفلوئنسرها یک نسخه از کتاب را ارسال کنید

#### ۷. تیم فروش را فراموش نکنید!

اکثر ناشران یک تیم فروش که شامل گروه نمایندگان، کتابفروشان، خرده‌فروشان، کلپ‌های کتاب و انجمن‌های ادبی است می‌باشد.

فعالیت‌های نام برده شده در واقع یک عملکرد خوب برای فروش کتاب است و در بعضی موارد از نظر فنی بازاریابی نیست، اما فعالیت‌هایی است که نویسنده بعید است بتواند انجام دهد و ناشر برای فروش بهتر کتاب انجام می‌دهد.

#### سخن پایانی

موارد بیان‌شده در این یادداشت برای همه ناشران و نویسندگان به یک شکل، قابل اعمال نیست و نیاز به رویکردهای مختلف دارد؛ زیرا بازاریابی کتاب یک مسیر پیچیده است و نیازمند بررسی دقیق نیازها و امکانات هر ناشر و نویسنده دارد. بیشتر ناشران و نویسندگان بسیاری از این روش‌های بازاریابی را استفاده می‌کنند؛ ولی مطمئناً چون بازاریابی کتاب یک حوزه پویا و چند رشته‌ای است، هر ناشر و نویسنده با توجه به نیازها و خصوصیات مخاطبان خود، به رویکردهای متفاوتی نیاز دارد. / اپینا

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div><div><span><span>طرح نو</span></span></div></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <div><div><span><span>آگهی</span></span></div></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p>شماره:۱۴۰۳۶۳۰۴۰۱۷۰۰۰۱۲۷</p> <p><b>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی (نوبت اول)</b></p> <p>آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی</p> <p>برابر رأی شماره ۱۴۰۳۶۳۰۴۰۱۷۰۰۰۱۲۳</p> <p>تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسکو تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای سید حسین علی پور اسکونی فرزند میر هاشم بشماره شناسنامه ۱۲ صادره اسکو در شش‌دانگ یک قطعه باغ به مساحت ۱۳۱۴٫۵۰ متر مربع مفروزی از باقیمانده پلاک ثبتی ۸۸۷ اصلی واقع حوزه ثبت ملک اسکو تأیید محرز گردیده است . لذا به منظور</p> | <p>تاریخ:۱۴۰۳/۰۱/۲۵</p> <p>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 باشندمی توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید،طرف 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 خواهدشد.</p> <p>تاریخ انتشار نوبت اول: روز شنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۰۱</p> <p>تاریخ انتشار نوبت دوم: روز دوشنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۱۷</p> <p>علی نصرتی</p> <p>رئیس ثبت اسناد و املاک اسکو</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>شماره:۱۴۰۳۶۳۰۴۰۱۷۰۰۰۱۲۶</p> <p><b>تاریخ:۱۴۰۳/۰۱/۲۶</b></p> <p><b>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی (نوبت اول)</b></p> <p>آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی</p> <p>برابر رأی شماره ۱۴۰۳۶۳۰۴۰۱۷۰۰۰۰۱۰</p> <p>قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسکو تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای ناصر رحیمی فرزند قدرت اله بشماره شناسنامه ۴۴۱۲ صادره تهران به مقدار ۳هـ۰مشارع از مجموع ۹۶ سهم شش‌دانگ عرصه و اعیان یک قطعه باغ بمساحت ۳۳۶۹٫۰۷ مترمربع مفروزی از پلاک شماره ۱۲ مکرر فرعی از ۸ اصلی واقع در کفش بخش ۱۴ تبریز 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 باشندمی توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید،طرف 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 خواهدشد.</p> <p>تاریخ انتشار نوبت اول: روز شنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۰۱</p> <p>تاریخ انتشار نوبت دوم: روز دوشنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۱۷</p> <p>علی نصرتی</p> <p>رئیس ثبت اسناد و املاک اسکو</p> | <p>شماره:۱۴۰۳۶۳۰۴۰۱۷۰۰۰۰۵۹۰</p> <p><b>تاریخ ارسال نامه:۱۴۰۲/۰۱/۲۷</b></p> <p><b>آگهی فقدان سند مالکیت</b></p> <p>سند مالکیت شش‌دانگ پلاک شماره ۱ فرعی ۲۱۵۷ – اصلی واقع در میانه بخش ۳۷ تبریز ذیل شماره ثبت ۱۸۵۷۹ صفحه ۳۵۵ دفتر ۷۰ بنام بانو گلزار رحیم پور اصل ثبت و سند مالکیت آن صادر و تسلیم گردیده و برابر سند ۶۱۰۳۴ مورخه ۸۰/۱۲/۱۹دفترخانه ۷۵ میانه مع واسطه به آقایان خدایوردی و بهنام عمولر کرامه انتقال قطعی یافته و آقای احسان امیری با ارائه وکالتنامه شماره ۱۷۶۸۵۳ مورخه ۱۴۰۲/۱۰/۲۷ دفترخانه ۳۷ میانه با وکالت از آقای خدایوردی عمولر با ارائه درخواستی به شرح نامه وارده ۱۴۰۳۲۱۷۰۴۰۰۷۰۰۲۷۷۶ مورخه۱۴۰۳/۱/۲۱ مدعی فقدان سند مالکیت به علت نامعلوم شده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نموده که بدینوسیله مراتب در اجرای تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود هرکس ادعایی نسبت به وجود ورقه مالکیت یا انجام هرگونه معامله را دارد می تواند اعتراض خود را کتبا به مدت ۱۰ روز پس از انتشار آگهی به اداره ثبت اسناد و املاک میانه تسلیم نماید. بدیهی است پس از انقضای مدت قانونی نسبت به صدور سند مالکیت اقدام خواهد شد و به اعتراضات وارده در خارج از مدت قانونی ترتیب اثر داده نخواهد شد.</p> <p>تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۲/۰۱</p> <p>حسن ترکیانی</p> <p>مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک میانه</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>م الف:۱۶۸۷۳۳۸</p> <p><b>شماره:۱۴۰۲۶۳۰۴۰۱۳۰۰۰۰۸۹</b></p> <p><b>تاریخ:۱۴۰۳/۰۱/۰۸</b></p> <p><b>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی (نوبت دوم)</b></p> <p>آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی</p> <p>برابرای شماره۱۴۰۳۶۳۰۴۰۱۳۰۰۰۰۸۹–۱۴۰۲/۱۲/۴–۱۴۰۲/۱۱/۸ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مسقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ششستر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/ خانم گلشن نور بنفش فرزند بشماره شناسنامه صادره از در شش‌دانگ عرصه یک باب کارخانه پلاک ۱۷۶ فرعی از ۳۲– اصلی بخش ۱۶ تبریز بمساحت۴۷۵۷ متر مربع واقع در نوحه در آذربایجان شرقی حوزه ثبت ملک ششستر خریداری از مجید چوپانیان بنیس 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، طرف 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. مدت اعتراض در روستاها از زمان الصاق آگهی در محل محسوب میشود</p> <p>تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۳/۰۱/۱۵</p> <p>تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۴۰۳/۰۲/۰۱</p> <p>محمد ریش سفید</p> <p>رئیس ثبت اسناد و املاک ششستر</p> | <p>م الف:۱۶۸۷۳۳۸</p> <p><b>شماره:۱۴۰۲۶۳۰۴۰۱۷۰۰۰۰۱۵۴</b></p> <p><b>تاریخ:۱۴۰۳/۰۱/۱۹</b></p> <p><b>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی (نوبت اول)</b></p> <p>آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی</p> <p>برابر رأی شماره ۱۴۰۲۶۳۰۴۰۱۷۰۰۰۰۲۶۳۶۱ مورخه ۱۴۰۲/۱۲/۱۶–۱۴۰۲/۱۱/۸هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسکو تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای علیرضا ضامنی فسقندیس به شناسنامه ۱۰۲۸ کد ملی ۱۷۰۸۹۸۴۹۶۸ صادره اسکو فرزند رحیم در شش‌دانگ یک قطعه باغ ( بدون مستحذات) به مساحت ۴۳۷ مترمربع مفروزی از پلاک شماره ۶۷ فرعی از ۱۰ اصلی واقع در فسقندیس بخش ۱۴ تبریز 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 باشندمی توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت ۱۰ روز پس از انتشار آگهی به اداره ثبت اسناد و املاک میانه تسلیم نمایند. بدیهی است پس از انقضای مدت قانونی نسبت به صدور سند مالکیت اقدام خواهد شد و به اعتراضات وارده در خارج از مدت قانونی ترتیب اثر داده نخواهد شد.</p> <p>تاریخ انتشار نوبت اول: روز شنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۰۱</p> <p>تاریخ انتشار نوبت دوم: روز دوشنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۱۷</p> <p>علی نصرتی</p> <p>رئیس ثبت اسناد و املاک اسکو</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>تاریخ: ۱۴۰۳/۰۱/۳۰</p> <p>شماره:۱۰۴/۴/۴۴۶</p> <p><b>آگهی تحدید حدود اختصاصی از بخش ۲۰ تبریز</b></p> <p>نظر بر اینکه شش‌دانگ یک قطعه باغ مفروزه از پلاک ۶۴– اصلی و به شماره ۳۰۴ فرعی واقع در قریه مرده کتان بخش ۲۰ تبریز به کلاسه ۱۴۰۲/۵۷۵ به نام آقای ولی زارعی فرزند علی تأیید مالکیت شده و تحدید حدود آن تاکنون به عمل نیامده است لذا به استناد تبصره ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی تحدید حدود پلاک فوق در روز دوشنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۲۴ ساعت ۱۰ صبح شروع و به عمل خواهد آمد. لذا بدینوسیله به مالکین مجاور اخطار میشود که در موعد مقرر در محل وقوع ملک حاضر تا طبق مقررات نسبت به تحدید حدود پلاک فوق اقدام شود و مدت اعتراض به این آگهی برابر ماده ۲۰ قانون</p> | <p>شماره:۱۷۰۱۳۰۶</p> <p><b>روژنامه طرح‌نو</b></p> <p>تاریخ: ۱۴۰۳/۰۱/۳۰</p> <p>شماره:۱۰۴/۴/۴۴۷</p> <p><b>آگهی تحدید حدود اختصاصی از بخش ۲۰ تبریز</b></p> <p>نظر بر اینکه شش‌دانگ یک قطعه باغ مفروزه از پلاک ۶۴– اصلی و به شماره ۳۰۳ فرعی واقع در قریه مرده کتان بخش ۲۰ تبریز به کلاسه ۱۴۰۲/۷۶۵ به نام آقای یاسین پورحسن فرزند کرامت تأیید مالکیت شده و تحدید حدود آن تاکنون به عمل نیامده است لذا به استناد تبصره ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی تحدید حدود پلاک فوق در روز دوشنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۲۴ ساعت ۱۰ صبح شروع و به عمل خواهد آمد. لذا بدینوسیله به مالکین مجاور اخطار میشود که در موعد مقرر در محل وقوع ملک حاضر تا طبق مقررات نسبت به تحدید حدود پلاک فوق اقدام شود و مدت اعتراض به این آگهی برابر ماده ۲۰ قانون</p> <p>تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۲/۰۱</p> <p>ابراهیم نوری</p> <p>رئیس اداره ثبت اسناد و املاک اهر</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>شماره:۱۴۰۲۸۵۶۱۰۴۰۱۷۰۰۰۶۹۱۸</p> <p><b>تاریخ ارسال نامه:۱۴۰۲/۰۸/۲۳</b></p> <p><b>آگهی موضوع تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت</b></p> <p>شش‌دانگ اعیان یکواحد آپارتمان تحت پلاک ۲۲۶۷۰ فرعی از ۳۲ اصلی واقع در سهند بخش ۱۴ تبریز به شماره دفتر ۴۶۵ صفحه ۲۵۱ بنام آقای حسن نظری ثبت و سند مالکیت به شماره چاپی ۸۵۸۵۵۳ سری هـ سال ۹۱ صادر و تسلیم گردیده است و برابر سند رهنی شماره ۱۰۲۶۷ مورخه ۱۳۹۳/۲/۲۵ دفتر ۲۲۱ در رهن بانک مسکن میبشاد حال وراث مالک با ارائه مدارک و برگ استشهاد محلی بشرح درخواست وارده ۱۴۱–۱۴۰۳۶۳۶۶۸۳۳۷۰۰۰۱۳۴ مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۲۷ مدعی فقدان سند مالکیت مزبور در اثر اسباب کشی شده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده است. مراتب در اجرای تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت در یکی از روزنامه کثیر الانششار آگهی می‌شود تا هرکس ادعائی نسبت به وجود ورقه مالکیت یا انجام هرگونه معامله را نزد خود دارد از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ۱۰ روز اعتراض کتبی خود را به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان اسکو تسلیم نماید و در صورت سپری شدن مهلت مقرر و عدم دریافت اعتراض برابر مقررات سند مالکیت المثنی صادر و تسلیم خواهد شد. بدیهی است به اعتراضات در خارج از مدت ترتیب اثر داده نخواهد شد..</p> <p>تاریخ انتشار: روز شنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۰۱</p> <p>علی نصرتی</p> <p>رئیس اداره ثبت اسناد و املاک اسکو</p> | <p>شماره:۱۴۰۳۰۱۳۰۳</p> <p><b>روژنامه طرح‌نو</b></p> <p>تاریخ: ۱۴۰۳/۰۱/۳۰</p> <p>شماره:۱۰۴/۴/۴۴۷</p> <p><b>آگهی تحدید حدود اختصاصی از بخش ۲۰ تبریز</b></p> <p>نظر بر اینکه شش‌دانگ یک قطعه باغ مفروزه از پلاک ۶۴– اصلی و به شماره ۳۰۳ فرعی واقع در قریه مرده کتان بخش ۲۰ تبریز به کلاسه ۱۴۰۲/۷۶۵ به نام آقای یاسین پورحسن فرزند کرامت تأیید مالکیت شده و تحدید حدود آن تاکنون به عمل نیامده است لذا به استناد تبصره ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی تحدید حدود پلاک فوق در روز دوشنبه مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۲۴ ساعت ۱۰ صبح شروع و به عمل خواهد آمد. لذا بدینوسیله به مالکین مجاور اخطار میشود که در موعد مقرر در محل وقوع ملک حاضر تا طبق مقررات نسبت به تحدید حدود پلاک فوق اقدام شود و مدت اعتراض به این آگهی برابر ماده ۲۰ قانون</p> <p>تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۲/۰۱</p> <p>ابراهیم نوری</p> <p>رئیس اداره ثبت اسناد و املاک اهر</p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p><b>آگهی نوبتی</b></p> <p><b>از بخشهای مختلف ثبت اسناد و املاک شهرستان تبریز(نوبت اول)</b></p> <p><b>پیرو آگهی نوبتی سه ماهه سوم سال ۱۴۰۲</b> بشماره ۱۴۰۲/۱۰۴/۲/۱۵۴۵–۴۰۲/۱۰/۱۱ راجع به قبول ثبت املاک از بخشهای مختلف شمال – جنوب و مرکز تبریز که در سه ماهه چهارم سال ۱۴۰۲ قبول ثبت گردیده اند مطابق ماده ۵۹– آئین نامه ثبت بشرح ذیل درج و آگهی می گردد./</p> <p><b>آگهی از بخش سه تبریز</b></p> <p><b>۱–شش‌دانگ شارع متروکه که تحت پلاک ۵۱۷۴– اصلی بخش ۳ تبریز به مساحت ۵/۷۰ متر مربع بنام شهرداری تبریز جهت الحاق به پلاک ۲/۱۳۲۵ فرعی</b></p> <p><b>آگهی از بخش ۵تبریز</b></p> <p><b>۱–شش‌دانگ یکباب خانه تحت پلاک ۷۹۰۵–اصلی بخش ۵ تبریز به مساحت ۷۷/۱۴ متر مربع بنام مهدی امینی خطیبی فرزند محمد</b></p> <p><b>لذا برابر ماده ۱۶ قانون ثبت اسناد و املاک هر کس نسبت به املاک فوق الذکر اعتراضی داشته باشد می تواند درخواست واخواهی خود را ظرف مدت ۹۰ روز از تاریخ انتشار اولین آگهی نوبتی مستقیما به اداره ثبت اسناد و املاک تبریز تسلیم و رسید اخذ نماید لذا پس از انقضای مدت مزبور به اعتراضات رسیده در نشست اداری وفق مقررات رسیدگی خواهد شد و هرگاه قبل از انتشار نوبتی اول ادعایی مربوط به پلاک های مذکور در جریان باشد طبق ماده ۱۷ قانون ثبت گواهی خود را اخذ به اداره ثبت تبریز تسلیم نماید والا حق از آنان ساقط می گردد واخواهی به حدود و حقوق ارتفاقی پس از انتشار آگهی تحدید حدود برابر ماده ۲۰ پذیرفته خواهد شد.</b></p> <p><b>آگهی های اصلاحی در یک نوبت منتشر و مدت اعتراض آن ۳۰ روزمی باشد.</b></p> <p><b>روژنامه طرح نو شناسه آگهی: ۱۶۹۳۰۶۲ م الف: ۱–</b></p> <p><b>تاریخ انتشارنوبت اول: ۱۴۰۳/۰۲/۰۱</b></p> <p><b>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۳/۰۱</b></p> |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

ایهام در میزان تولید مواد مخدر افغانستان؛

## از گزارش بین‌المللی تا واقعیت میدانی



علتی برای آن اعلام نکرده است.

##### آمارهای ناهمخوان

همانطور که گفته شد طبق گزارش سازمان ملل تولید تریاک در افغانستان کاهش ۹۵ درصدی داشته است. البته پیشتر «ملا عبدالحق همکار» معاون مبارزه با مواد مخدر وزارت داخلی طالبان در ۳۰ شهریور ۴۰۲ مدعی شد که «کشت خشخاش درافغانستان به صفر رسیده و در یک سال گذشته نیز بیش از ۷۸ هکتار از کشتزار این ماده مخدر تخریب شده است.»

حال اگر همان گزارش سازمان ملل را محور بررسی قرار دهیم خواهیم دید که در سال ۲۰۲۳ تنها ۳۱۲ کیلوگرم ماده مخدر تریاک تولید شد. اما گزارش ستاد مواد مخدر نهاد ریاست جمهوری نشان میدهد که طی همین سال ۴۴۵ تن مواد مخدر در کشور کشف شده است که البته نسبت به سال قبل کاهش ۱۵ درصدی ترازیت این مواد را نشان میدهد. البته این کشفیات مربوط به تریاک است و مشتقات مربوط به این مخدر مانند مخدرهای صنعتی را شامل نمی‌شود.

باید به این اعداد نکته دیگری اضافه کرد و آن هم کشف ۹۲ درصدی تریاک جهان در ایران است.

طرح نو ؛ گروه گزارش

طبق گزارشات نهادهای بین‌المللی شاهد کاهش تولید مواد مخدر در کشور افغانستان هستیم، در حالی که گزارشات میدانی و رسمی از میزان کشف مواد مخدر در ایران به عنوان مهم‌ترین مسیر ترانزیتی انتقال مخدر حکایت از افزایش میزان صادرات دارد.

افغانستان از دیرباز به عنوان مهم‌ ترین و بزرگترین تولید کننده مواد مخدر سنتی در دنیا شناخته می‌ شود و این مقام را از اوایل دهه نود میلادی قرن گذشته (طبق گزارش سازمان ملل از سال ۱۹۹۲) در اختیار دارد. طبق گزارشات نهادهای رسمی داخلی و بین المللی حدود ۳۵ تا ۴۰ درصد مخدر تولیدی در افغانستان از ایران را برای قاچاق به کشورهای منطقه و به خصوص اروپایی استفاده می‌کنند.

افغانستان به تنهایی بیش از ۹۰ درصد مخدر تریاک دنیا را تولید می‌کرد. با این وجود در آخرین گزارش دفتر سازمان ملل در امور جرم و مواد مخدر که در ۱۴ آبان ماه سال ۱۴۰۲ (۵ نوامبر ۲۰۲۳) منتشر شد تولید تریاک در افغانستان کاهش ۹۵ درصدی داشته است و این نهاد میانمار را به عنوان بزرگترین کشور تولید کننده تریاک معرفی کرد. این در حالی است که همین نهاد در واسط سال میلادی گذشته اعلام کرده بود که افغانستان با تولید حدود ۸۰ درصد تریاک دنیا بزرگترین تولید کننده این نوع مواد مخدر است.

طبق گزارش دفتر مبارزه با مواد مخدر و جرایم سازمان ملل، میزان زمین‌های تحت کشت کوکنار (خشخاش) ۲۸ درصد در این سال بیشتر شد و تولید جهانی تریاک در سال ۲۰۲۲ به میزان ۷ هزار و ۸۰۰ تُن رسید. به عبارت دیگر در این سال میلادی ۶ هزار و ۲۴۰ تن مخدر تریایی که در جهان توزیع شد تنها در اراضی افغانستان کشت و تهیه شد.

اما اینکه تنها طی یکسال و فقط با اعلام ممنوعیت کشت خشخاش از حاکمیت جدید افغانستان تقریباً به صفر رسیده است، در عمل و نظر می‌تواند غیرواقع گرایانه باشد مگر توجه منطقی و بر مبنای آمار و گزارشات رسمی باشد که تاکنون هیچ نهادی

## چرا یک وصال عاشقانه به جدایی تلخ می‌انجامد؟

طرح نو ؛ گروه گزارش

همه ما خواهان زندگی زناشویی و عاطفی خوب هستیم؛ اما چرا به یکباره همه چیز خراب می‌شود و بحث‌ها آن‌قدر بالا می‌گیرد که رسانه‌ای می‌شود؟

شروع زندگی عاشقانه یکی از بهترین حس‌های دنیاست اما هنگامی که عشق محو شود مسائل مهمی مانند سوءتفاهم‌ها، مشاجره‌ها، سرزنش و ازهم‌گسیختگی به دلیل تفاوت‌ها می‌توانند در رابطه شکاف ایجاد کنند؛ اما چه اتفاقی باعث می‌شود زندگی که با عشق شروع می‌کنیم به‌یکباره به اختلاف و تنش تبدیل شده و بحث‌ها آن‌قدر بالا می‌گیرد که رسانه‌ای می‌شود؟!

راحیل شمسایی، روان‌شناس بالینی و زوج درمانگر دلیل اصلی بروز این اختلافات را عدم مهارت رابطه می‌داند و در ادامه به ارائه توضیحاتی در این باره می‌پردازد.

استمرار رابطه مهارت می‌خواهد

همه ما انسان‌ها خواهان یک زندگی سالم و خوب هستیم و هیچ‌کس نمی‌گوید من می‌خواهم ازدواج کنم که زندگی‌ام را خراب کنم؛ اما چه عواملی باعث می‌شود که آن شور و نشاطی که زوجین اوایل ازدواج دارند به‌مرورزمان از بین می‌رود و تبدیل به نفرت می‌شود. شمسایی در این باره می‌گوید: «اوایل ازدواج تشریح هورمون‌های عشق بسیار شدت بالایی دارد و بعد از یک مدتی هورمون‌ها فروکش می‌کند و ما به روزمرگی می‌رسیم؛ این امر طبیعی است؛ اما عاملی که باعث می‌شود ما نتوانیم یک ازدواجی که با عشق شروع کردیم را به سرانجام برسانیم، عدم مهارت‌های رابطه است.» او تأکید می‌کند: «زوجینی حالت‌های عاشقانشان بیشتر استمرار پیدا می‌کند که بتوانند قلق همدیگر را به دست آورند و مهارت‌های رابطه را بلد باشند.»

##### سواد رابطه را یاد بگیریم

شمسایی با اشاره به اهمیت سواد رابطه می‌گوید: «سواد رابطه یعنی من بدانم چگونه و در چه شرایطی با همسر خود ارتباط برقرار کنم.»

او رابطه را تشکیل شده از سه ضلع می‌داند و توضیح می‌دهد: «رابطه از یک زن و شوهر و فعل و انفعالاتی که بینشان است، تشکیل می‌شود. در سواد رابطه ما باید نوع

ما باید گفتگوی امنی باشد. از نصیحت‌کردن، بازجویی‌کردن، بازخواست‌کردن، جواب پس‌دادن، تیکه انداختن و مسخره‌کردن باید جلوگیری کنیم.»

##### نیازهای خود و طرف مقابلتان را بشناسید

شمسایی خودشناسی و دیگرشناسی را از نکات حائز اهمیت در سواد رابطه می‌داند و می‌گوید: «ما باید نیازهای خودمان و طرف مقابلمان را بشناسیم. اینکه چه مواقعی ناراحت می‌شویم، چه مواقعی خوشحال می‌شویم، نقطه‌ضعف‌ها و نقاط قوت‌هایمان چیست و....»

او ادامه داد: «خیلی مسائل دیگر مثل مدیریت قهرکردن، مدیریت پرخاشگری، نحوه دعواکردن جلوی بچه‌ها و از دل همدیگر درآوردن جلوی فرزندان در سواد رابطه قابل‌اهمیت است و همه این‌ها باعث می‌شود یک رابطه زیربنای خوبی داشته و طولانی‌مدت باشد.»

##### اختلافاتان را رسانه‌ای نکنید

متأسفانه برخی از زوجین با بروز کوچک‌ترین مشکلی با یکدیگر، سریعاً اختلافاتشان را رسانه‌ای کرده و با دل‌نوشته‌های غمگین و گاهی با طعنه و کنایه به همسرشان، اختلافاتشان را در فضای مجازی با دیگران به اشتراک می‌گذارند؛ شمسایی درمیان‌گذاشتن اختلافات زناشویی با دیگران را اشتباه‌ترین کار ممکن می‌داند و می‌گوید: «به‌هیچ‌عنوان نباید دعوایمان را بیرون از خانه ببریم. من اگر مشکلی با همسرم دارم باید اختلافاتم را با او حل کنم و اگر نشد با مشاور. قطعاً با گفتن دعوایمان به دوستانمان مثل پدر، مادر، خواهر و برادر باعث ناراحتی آنها می‌شویم و اگر به کسی بگوییم که دشمنان باشد باعث خوشحالی آنها می‌شویم. مهم‌ترین چیز این است که ما سواد پایان‌دادن و مدیریت اختلافات را یاد بگیریم.»

این روانشناس با بیان اینکه مراجعه به روانشناس راهکار مقلاتی برای رفع اختلافات خانوادگی است، می‌گوید: «در زمان‌های قدیم ما ریش‌سفیدی داشتیم که خیلی احساساتش را در نظر نمی‌گرفت و بدون قضاوت نظر می‌داد؛ اما امروزه مشاور حکم آن ریش‌سفیدی را

افغانستان کشوری غنی از مواد معدنی است و با وجود عدم دسترسی به آبهای آزاد از ظرفیت های زیرزمینی دست نخورده و مرغوبی بهره می برد که از لحاظ اقتصادی به آن جایگاه بالقوه ویژه‌ای میدهد. از تاریخچه دقیق کشت تریاک در افغانستان آمار دقیق وجود ندارد اما طبق نگاشته تاریخ نگاران این گیاه قدمتی ۵ هزار ساله داشته و از سمی ها به مصر و سپس از طریق اعراب به مناطقی همچون افغانستان و سپس هند منتقل شده است.

با چنین تاریخچه قدیمی از تولید این مخدر که پایه بخش قابل توجهی از داروها را نیز محسوب می شود، با جمعیتی مواجه هستیم که نسل‌ها از طریق کشت و تولید این مخدر امرار معاش می کنند. آمارها نشان میدهد تقریباً نیم میلیون نفر در افغانستان به طور مستقیم در تولید تریاک اشتغال دارند و ۲ میلیون نفر نیز از این مخدر امرار معاش می کنند. جمعیتی که اگر بخواهیم برای آن کشت جایگزین و یا شغلی متفاوت محیا کنیم سالها زمان لازم است.

حال با توجه به گزارش فائو مبنی بر خشکسالی بی سابقه، اگر ادعای رژیم طالبان و سازمان ملل را بر تقریباً صفر شدن کشت خشخاش بپذیریم، هنوز مشخص نیست چه کشت جایگزینی پس از ممنوعیت تولید تریاک عملی شده است؟

علاوه بر این چگونه میتوان پذیرفت کشوری که تقریباً ۹۰ درصد تولید تریاک جهان را در دست دارد به یکباره و طی یکسال چنین تغییری را ایجاد می‌کند؟ اتفاقی را برای کشورهایی همچون میانمار، مکزیک و دیگر تولیدکنندگان سنتی و صنعتی مخدر تجربه نشده است.

اما ادعای چنین کاهشی از سوی مسئولان مقابله با مواد مخدر کشورمان بارها رده‌شده و قابل قبول نبوده است. قائم مقام دبیرکل ستاد مبارزه با مواد مخدر ابتدای تابستان سال گذشته در مورد وعده های طالبان جهت کاهش تولید مخدرها گفت: ادعای حاکمیت مستقر در افغانستان برای کاهش تولید مواد مخدر در حد شعار بوده و در همین حد باقی مانده است.

حال منابع آگاه و دیگر مسئولان حوزه اجرا و سیاست‌گذاری مقابله با مواد مخدر نیز در گفت و گو با خبرگزاری جمهوری اسلامی چنین ادعایی از سوی سازمان ملل و مسئولان افغانستان غیر واقع بینانه می‌دانند. به نظر می‌رسد با توجه به تحلیل آمارها شاهد نوعی گزارش دهی واقع گرایانه هستیم که نه تنها هیچگونه الگویی برای اندازه گیری آن وجود ندارد، بلکه جدیت مقابله با مواد مخدر را نیز به سطح پایینی تقلیل می‌دهد./ ایرنا

رئیس سازمان سنجش آموزش کشور:

### آزمون‌های نهایی دانش آموزان به سازمان جدید سنجش واگذار می شود



طرح نو؛ گروه خبر

رئیس سازمان سنجش آموزش کشور با تأکید بر اینکه اساسنامه سازمان ملی سنجش و ارزشیابی نظام آموزشی کشور بعد از برگزاری کنکور ابلاغ می‌شود، گفت: تمامی آزمون‌های سراسری از آزمون‌های نهایی آموزش و پرورش تا ورودی دانشگاه‌ها، استخدامی و صلاحیت حرفه‌ای به این سازمان‌ها واگذار می‌شود.

عبدالرسول پورعباس در همایش ملی تبیین ابعاد اجرایی و حفاظتی نوبت اول آزمون سراسری ۱۴۰۳ که در محل سازمان پژوهش های علمی صنعتی ایران در حال برگزاری است، گفت: اساسنامه سازمان ملی سنجش و ارزشیابی نظام آموزشی کشور تصویب شد و توسط رئیس جمهور توشیح و امضا شد و ابلاغ شده است.

معاون وزیر علوم خاطرنشان کرد: قرار شده است اساسنامه سازمان ملی سنجش و ارزشیابی نظام آموزشی کشور بعد از نوبت اول کنکور سراسری ۱۴۰۳ ابلاغ شود.

رئیس سازمان سنجش آموزش کشور با بیان اینکه وظیفه سازمان ملی سنجش در دو حوزه ارزشیابی ورود داوطلبان و ارزشیابی و کارآیی نظام آموزشی تعریف شده است، گفت: تمامی آزمون های سراسری از آزمون های نهایی آموزش و پرورش تا ورودی دانشگاه ها و استخدامی و صلاحیت حرفه ای را در بر می گیرد. این کار با تعامل دستگاه ها صورت می گیرد.

# لبخند آبهای نیلگون آذربایجان غربی به روی طبیعت گردان



طرح نو؛ گروه گزارش

شور میزانی از گردشگران در آذربایجان غربی امسال نیز به مانند سال های قبل همانطور که پیش بینی می شد با رونق و شور سفر و گردشگری، باز از روزهای پایانی سال گذشته جان گرفت و شهروندان و مسوولان این خطه با رویی باز و دستانی گشاده تا پایان فروردین ماه امسال پذیرای گردشگران به ویژه طبیعت گردان بودند.

مسال میزانی از گردشگران در آذربایجان غربی به تعطیلات نوروزی ختم نشد و این پذیرایی گرم و میهمان نوازی بعد از تعطیلات هم ادامه یافت تا در ایام جشن های عید فطر به جشنواره مفرح فرهنگی و هنری و تفریحی دریاچه ارومیه گره خورده باشد.

به گفته مسوولان استانی امسال بازدید بیش از یک میلیون مسافر نوروزی از اماکن گردشگری استان بار دیگر این منطقه را در جایگاه رفیعی از توان میزبانی قرار داد و ثابت کرد که همچنان خدمت به مردم و شوق میهمان نوازی در این سرزمین پابرجا و مداوم است.

در این میان بازدید از جاذبه های طبیعی استان از جمله دریاچه ارومیه و دریاچه های پشت سدهای استان از جمله سد شهرچای و مهباد از جایگاه خاصی برخوردار بود به گونه ای که آبهای زیبای استان که از نعمات الهی هستند، بیش از ۶۱ هزار گردشگر را میزبانی کردند که میهمانان دریاچه ارومیه شاید بیش از این تعداد نیز باشد.

همین موضوع مسوولان استان را برآن داشت تا با برگزاری جشنواره های مفرح و فرهنگی در ایام تعطیلات عید فطر خاطرات خوبی را برای خانواده های میهمان در استان و شهروندان آذربایجان غربی رقم بزنند و این روزها را به یاد ماندنی تر کرده باشند

وجود ۴۰ تالاب فصلی و دایمی در آذربایجان غربی از تالابهای شمالی در ماکو گرفته تا تالاب زیبای کانی برازان با سایت پرنده نگری موجود در جنوب استان همه پتانسیلهای بالقوه ای در این استان میهند که گردشگران به سوی خود فرا می خوانند و مسوولان را به برنامه ریزی اصولی و علمی تر در این راستا دعوت می کنند.

محمد سلطانی یکی از کارشناسان حوزه طبیعت گردی در این زمینه به خبرنگار ایرنا گفت: تالابها یکی از بی نظیرترین، زیباترین، بکرترین و شگفت انگیزترین پدیده های طبیعی هستند که هر یک جلوه هایی بسیار بدیع، جالب، ناشناخته و پر رموز را دارند. و در این راستا تعدد تالاب ها در آذربایجان غربی بخصوص تالاب بزرگ پارک ملی دریاچه ارومیه مجموعه عناصر به هم پیوسته جذاب و دیدنی را برای گردشگران به نمایش می گذارد.

وی که سالها راهنمای طبیعت گردان در نقاط مختلف استان بوده است، ادامه داد: در گردشگری آب چیزی که این روزها به ذهن ما متبادر می شود، شاید فقط دریاچه ارومیه مطرح باشد ولی در این باره نه تنها باید به ظرفیت های طبیعی از تالاب ها، دریاچه ها، دریاچه های پشت سدها، غارهای آبی، رودخانه ها توجه کرد بلکه دریاچه های مصنوعی و دهها چشمه آبگرم موجود در این استان را نیز می شود برای گردشگران با سپردن به سرمایه گذاران پویا کرد و به معیشت جوامع محلی رنگ و لعابی تازه بخشید.

این کارشناس با اشاره به اینکه ایجاد فضاهای اقامتی و ورزشی، قایقرانی، ماهیگیری و تفریحی از جمله زیرساختهای لازم برای این موضوع است، اظهار کرد: این استان از این فضاها تا حدودی برخوردار است از جمله در منطقه سیلوانا که در ۴۵ کیلومتری ارومیه قرار دارد، مجتمع رفاهی تفریحی مجهزی

در کنار دریاچه پشت سد شهرچای ارومیه ایجاد شده است که مکانی دنج برای گذراندن تعطیلات و ماهی گیری است و یا در حاشیه خود دریاچه ارومیه زمینه قایق سواری و یا تفریحات دیگر از جمله بادبادک بازی برای کودکان و خانواده ها اخیرا فراهم شد که باز اقدامی مطلوب در زمینه گردشگری و فرهنگ مبتنی بر صیانت از آب است. وی ادامه داد: در سال های گذشته، در محافل علمی به گردشگری آب و دریاچه ای، به عنوان یکی از گونه های نوظهور گردشگری طبیعی، توجه فراوانی شده است و صاحب نظران رشته گردشگری بر این عقیده هستند که دریاچه ارومیه ظرفیت بسیار زیادی برای جذب گردشگر دارد.

وی بیان کرد: در کنار آن تالاب های اقماری و رودخانه های جاری در نقاط مختلف استان از شهرچای در ارومیه گرفته تا آغ چای در شمال استان و رودخانه های جاری در جنوب آذربایجان غربی از سرذشت تا دریاچه پشت سد حسنلو در نقده همه ظرفیتی مهم و در موضوع تبلیغات، معرفی و شناساندن برای گردشگران هستند.

به عقیده سلطانی شاید بتوان با اطمینان گفت که موضوع گردشگری آب را در مقیاسی وسیع و مقداری همت مسوولانه می شود توسعه داد و در نتیجه آن اقتصاد حوزه گردشگری و طبیعت گردی را تقویت کرد.

## توسعه مشارکت مردم در صیانت از منابع آبی با گردشگری آب مرتبط است

توسعه مشارکت مردم در صیانت از منابع آبی با گردشگری آب مرتبط است و این موضوع در آذربایجان غربی با احیای دریاچه ارومیه و برنامه های نرم افزاری ستاد احیای دریاچه گهرمی ناگستنی خورده است چرا که کارکردهای مهم آب در حوزه زیست محیطی و اقتصادی و سایر کارکردها باید بهد عینه برای شهروندان قابل لمس باشد.

محمد صادق معتمدیان استاندار آذربایجان غربی و دبیر کارگروه ملی ستاد احیای دریاچه ارومیه نیز بارها در سخنان خود تاکید کرده است که آذربایجان غربی دارای ظرفیتهای بسیاری در زمینه های مختلف اقتصادی است و توسعه گردشگری مبتنی بر آب و سایر مزیت های موجود، برگزاری جشنواره های مختلف فرهنگی و تفریحی در جوار دریاچه ارومیه می تواند بر توسعه مشارکت مردم در این زمینه اثر گذار باشد.

وی با اشاره به آغاز طرح های نرم افزاری احیای دریاچه ارومیه و لزوم مشارکت مردم در حفاظت از منابع آبی اضافه کرد: از مردم این استان می خواهیم که سهم خودشان را در احیای دریاچه ارومیه به اشتراک بگذارند و با تغییر الگوی کشت در باغات خود برای احیای دریاچه ارومیه تلاش کنند. معتمدیان با بیان اینکه عشق مردم به دریاچه ارومیه و خوشحالی آنها از احیای این دریاچه بسیار است، ادامه داد: در جریان جشنواره فرهنگی تفریحی در حاشیه دریاچه ارومیه شاهد ترافیک ۱۵ کیلومتری خودرو ها در جاده شهید کلاتری تا پل میانگذر بودیم که نشان علاقه مردم به این زیست بوم ارزشمند است.

آنچه که دریاچه ارومیه را در نگاه به گردشگری آب و طبیعت گردی با اهمیت کرده است بهنه پنج هزار و ۷۰۰ کیلومتری آن است که ظرفیتی عظیم برای ۲ استان آذربایجان غربی و آذربایجان شرقی در ابعاد مختلف اقتصادی و از جمله گردشگری است.

دولت سیزدهم نیز این موضوع مهم را هر روز بیشتر از ایام گذشته مورد توجه قرار داده است

محمدصادق معتمدیان افزود: در ۲ سال گذشته با حمایت سازمان محیط زیست، در بحث احیای تالاب ها اقدامات خوبی شده و حقایبه تخصیص یافته است.

وی اضافه کرد: با توجه به احیای تالاب ها، تحول زیست محیطی بسیار خوبی در آذربایجان غربی و پارک ملی دریاچه ارومیه اتفاق افتاده است.

## استقبال گردشگران از سدهای آذربایجان غربی مطلوب بود

مدیر کل میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری آذربایجان غربی در این زمینه گفت: امسال بازگشایی سدهای استان آذربایجان غربی برای بازدید گردشگران انجام شد که مردم استقبال خوبی از سد مهباد و هم سد شهرچایی ارومیه داشتند.

مرتضی صفری بیان کرد: آذربایجان غربی دارای جاذبه های گردشگری طبیعی بسیاری است که رودخانه های آن یکی از این ظرفیتهای مهم است که همواره شاهد استقبال گردشگران در ایام مختلف سال هستیم.

وی افزود: در طی سالیان سال که باید زیرساختهای تفریحی مختلف در استان ایجاد می شد، اتفاقی رخ نداده و مهمترین رویکرد میراث فرهنگی این است که بتواند فضا و شرایطی را ایجاد که وقت گردشگران به صورت مفید در این استان پر شود. با نگاهی به ابعاد وجود زیرساخت ها، پذیرش فرهنگی آن میان عامه و تاثیرات مهم این منبع مهم در اقتصاد و اجتماع و محیط زیست به راحتی میتوان علت توجه دولت و شهروندان را به آن و لزوم برنامه های مختلف فرهنگی و تفریحی و اطلاع رسانی در زمینه لزوم مشارکت مردمی در احیا دریافت.

## ۱۱ تالاب آذربایجان غربی در دولت سیزدهم احیا شد

در آذربایجان غربی بیش از ۷۰ زیستگاه آبی شامل تالاب ها، دریاچه سدها و رودخانه های دایمی وجود دارد که از بین آنها، ۴۰ زیستگاه تالاب دایمی و فصلی است و آذربایجان غربی از این جهت یکی از استان های مهم کشور به شمار می رود.

وجود این تعداد زیستگاه آبی در آذربایجان غربی این استان را به یکی از کربدوری امن برای پرندگان مهاجر در غرب کشور تبدیل کرده و یکی از سه استان مهم کشور در زمینه مهاجرت بهاره و پاییزه پرندگان و هم ردیف استان های شمالی از جمله مازندران و گلستان و در جنوب مانند خوزستان قرار دارد.

اما موضوعی که بیش از پیش اهمیت وجود تالاب های متعدد در آذربایجان غربی را نشان می دهد، این است که به گفته کارشناسان محیط زیست، ارزش اکوسیستم های تالایی ۱۰ برابر مناطق جنگلی و ۲۰۰ برابر اکوسیستم های کشاورزی است که این موضوع برکارکرد مهم تالابها در زمینه اقتصادی و گردشگری و معیشت مردم محلی تاکید دارد.

در این استان ۶ تالاب مهم از جمله پارک ملی دریاچه ارومیه، تالاب های یادگارلو، دورگه سنگی و حسنلو در نقده و کانی برازان و قوچی باباعلی در مهباد جزو تالاب های بین المللی و عضو کنوانسیون رامسر هستند.

آذربایجان غربی با داشتن این ظرفیت عظیم در بین استان های کشور از این لحاظ دارای رتبه نخست بوده و به سرزمین تالاب های نیلگون مشهور است. یکی از چالشهای مهمی که در پی خشکسالی مستمر و تغییر اقلیم و رشد کشاورزی غیر اصولی در آذربایجان غربی رخ داد و شهروندان به ویژه جوامع محلی همچوار با تالابها با آن مواجه بودند خشک شدن برخی از تالابها بود که شاید ۲۰ سال از بی آبی آنان می گذشت بود.

اما در دوسال اخیر حق آبه این تالابها با همت استاندار آذربایجان غربی و محیط زیست اخذ و بار دیگر صدای حیات بخش آب به این مکانهای زیبا و ارزشمند جلوه ای خاص بخشید که یک تحول مهم زیست محیطی در منطقه و بخش گردشگری و روستگردی محسوب می شود.

آخرین مورد مرتبط با این اقدام در اسفند ماه بود که با رهاسازی آب از سد بوکان و سد مهباد و چند سد دیگر به سمت تالابهای مهم و از جمله تالاب وسیع دریاچه ارومیه جلوه واقعی و عملی به خود گرفت.

استاندار آذربایجان غربی با اشاره به اقدامات بسیار خوب تمهید شده برای احیای تالاب ها در استان گفت: در ۲ سال اخیر ۱۱ تالاب آذربایجان غربی در دولت سیزدهم احیا شده که برخی از آنها تا ۲۰ خشک شده بود.

رئیس سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری ارومیه مطرح کرد:

## افزایش ۴۳ درصدی کرایه تاکسی



طرح نو؛ گروه خبر

خبر داد و اظهار کرد: نرخ اتوبوس شهری در ارومیه با کارت الکترونیکی که پیش از این دو هزار و ۷۵۰ تومان بود به سه هزار و ۵۴۲ تومان افزایش یافته است.

وی تصریح کرد: رانندگان اتوبوس های فخرالدین معصومزاده در گفتگو با خبرنگار گروه اجتماعی پایگاه خبری تحلیلی « اروم نیوز»، از افزایش کرایه تاکسی ها در ارومیه خبر داد و اظهار کرد: از ۲۵ فرودین سال جاری کرایه تاکسی ها در این شهر حدود ۴۳ درصد افزایش یافته است.

فخرالدین معصومزاده در گفتگو با خبرنگار گروه اجتماعی پایگاه خبری تحلیلی « اروم نیوز»، از افزایش کرایه تاکسی ها در ارومیه خبر داد و اظهار کرد: از ۲۵ فرودین سال جاری کرایه تاکسی ها در این شهر حدود ۴۳ درصد افزایش یافته است.

وی تصریح کرد: نرخ کرایه تاکسی در مسیرهای مستقیم از سه هزار و ۵۰۰ تومان به پنج هزار تومان افزایش پیدا کرده و هر تاکسیرانی که از این نرخ مصوب بیشتر دریافت کند متخلف بوده و با آن برخورد می شود.

رئیس سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری ارومیه تصریح کرد: شهروندان می توانند تخلفات رانندگان تاکسی ها را که کد فعالیت آنان روی شیشه خودرو درج شده است را به سامانه ۱۳۷ گزارش دهند تا در اولین فرصت به گزارشات آنان رسیدگی شود.

وی در ادامه از افزایش نرخ ۳۵ درصدی کرایه اتوبوس درون شهری در ارومیه



## حکم جایگزین حبسی که به نفع دانش آموزان صادر شد



طرح نو؛ گروه خبر

جایگزین حبس در آذربایجان غربی ادامه دارد.

بیتا اضافه کرد: قاضی شعبه ۱۱۲ دادگاه کیفری ۲ ارومیه با ۲ فقره احکام جایگزین حبس، متهمان پرونده را به تهیه اقلام و وسایل آموزشی و تهیه مایحتاج دانش آموزان نیازمند تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی به ارزش ۴۷۰ میلیارد ریال و تهیه مایحتاج دانش آموزان نیازمند تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی به ارزش ۲۰۰ میلیارد ریال در شهرستان ارومیه صادر شد.

وی افزود: در ادامه روند صدور مجازات های جایگزین حبس، در راستای سیاست های حبس زادایی قوه قضائیه و منویات مقام معظم رهبری و دستورات موکد رییس قوه قضائیه در خصوص به کارگیری تاسیسات ارفاقی به ویژه مجازات های جایگزین حبس از نوع خدمات عمومی رایگان با هدف خدمات عام المنفعه روند حکم های

ییس کل دادگستری آذربایجان غربی گفت: قاضی پرونده ای در ارومیه با صدور حکم جایگزین حبس، رای ۶۷۰ میلیارد ریالی برای دانش آموزان نیازمند صادر کرد.

ناصر عتباتی اظهار کرد: ۲ فقره احکام جایگزین حبس تهیه اقلام و وسایل به ارزش ۴۷۰ میلیارد ریال و تهیه مایحتاج دانش آموزان نیازمند تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی به ارزش ۲۰۰ میلیارد ریال در شهرستان ارومیه صادر شد.

وی افزود: در ادامه روند صدور مجازات های جایگزین حبس، در راستای سیاست های حبس زادایی قوه

قضائیه و منویات مقام معظم رهبری و دستورات موکد رییس قوه قضائیه در خصوص به کارگیری تاسیسات ارفاقی به ویژه مجازات های جایگزین حبس از نوع خدمات عمومی رایگان با هدف خدمات عام المنفعه روند حکم های

حکم های جایگزین حبس یکی از کارهای زیبای از سمت قوه قضائیه است که در صورت بودن شرایط متهم برای نرفتن به حبس، قاضی پرونده با صدور حکمی متفاوت برای کمک به جامعه احکامی متفاوت صدور می کند.

صاحب امتیاز، مدیر مسئول و سردبیر: دکتر محمدرضا ربانی

آدرس تبریز: چهار راه مارالان – روبروی مسجد میانه- پ ۵۲۳ – طبقه ۴

تلفکس: ۸۷۷۱ ۳۵۴۱-۴۱

آدرس ارومیه: ابتدای خیابان سرداران ۱- پ ۲۲-طبقه ۳-واحد ۱۱

تلفکس: ۲۲۲۴۸۵۸۸-۴۴

لیتوگرافی و چاپ: شاخه سبز

#### اخبار

## ۵ هزار متر مربع از میدان ساعت تبریز باز آفرینی می‌شود

طرح نو؛ گروه شهری

مدیر عامل سازمان عمران و باز آفرینی شهری از احیای بافت قدیمی میدان ساعت با اعتباری بالغ بر ۲۵۰ میلیارد تومان خبر داد.

ناصر اسماعیل زاده با اشاره به بهره مندی از توان فنی مجموعه شهرداری تبریز اظهار کرد: هدف از اجرای این پروژه باز آفرینی فضای خالی ضلع شمالی میدان ساعت است.

وی گفت: مجتمع خدماتی تجاری میدان ساعت با معماری تاریخی تبریز قدیم، در دو طبقه و با مساحت ۵ هزار مترمربع به همراه یک محوطه برای تسهیل تردد شهروندان به ایستگاه مترو در نظر گرفته شده است و با پیش بینی اعتباری بالغ بر ۲۵۰ میلیارد تومان احداث می‌شود.

ناصر اسماعیل زاده افزود: مجتمع خدماتی، گردشگری، تجاری میدان ساعت با همکاری سازمان عمران و بازآفرینی شهرداری کلاشهر تبریز و سازمان حمل و نقل یلی و با هماهنگی سازمان میراث فرهنگی اجرا می‌شود.

وی در ادامه تصریح کرد: این پروژه در راستای اجرای سیاست بازآفرینی شهری و با رویکرد احیای بافت فرهنگی و تاریخی مرکز شهر تبریز اجرایی می‌شود.



### آغاز اجرای طرح

## "چهارشنبه های خدمات شهری" در معابر سطح حوزه شهرداری منطقه ۲ تبریز

طرح نو؛ گروه شهری

در یک طرح ابتکاری توسط شهرداری منطقه ۲ «چهارشنبه های خدمات شهری» در معابر فرعی سطح حوزه این منطقه آغاز شد. به گزارش امور ارتباطات، اکبر نقوی سرپرست معاونت محیط زیست و خدمات شهری منطقه با اعلام این خبر گفت: برای اولین بار در سطح مناطق شهرداری، طرح ابتکاری چهارشنبه های خدمات شهری برای تمامی معابر فرعی سطح حوزه توسط این معاونت و همکاری شهرداری های نواحی سه گانه آغاز شد.

وی افزود: با یک برنامه ریزی منسجم ارائه خدماتی از قبیل لکه گیری آسفالت و پاکسازی اساسی، رنگ آمیزی، تعمیر، بهسازی و شستشوی باکس ها، ترمیم پل های بتنی و فلزی، حذف زوائد بصری و پاره ای از خدمات رفاهی دیگر از امروز بصورت مضاعف برای کلیه معابر و محلات فرعی سطح حوزه شهرداری منطقه ۲ ارائه می‌شود.

نقوی، آغاز این خدمات را از محلات کوی دانش ائل گلی، محله قورخانه کمربندی میانی و معابر فرعی شهرک یانچیان اعلام کرد و گفت: رسیدگی به کوی های فرعی ولیعصرجنوبی، پرواز، گلشهر، یانچیان، ائل گلی و دروازه تهران در برنامه چهارشنبه های خدمات شهری گنجانده شده و این برنامه تا پایان سالجاری در روزهای چهارشنبه هر هفته اجرا می‌شود.

### گزارش

# از عقیم سازی تا واکسیناسیون؛ راهکارهایی برای مقابله با سگ‌های ولگرد

در صورتی که فرد گزیده شده واکسن این بیماری را سریعاً دریافت نکند، موجب مرگ وی خواهد شد.

یحیی شیر ی پور ادامه داد: این بیماری از قدیمی‌ترین بیماری‌های مشترک بین انسان و حیوان است که پس از حیوان گزیدگی از راه بزاق حیوان هار به حیوان دیگر یا انسان منتقل می‌شود.

وی در خصوص مهم‌ترین راه‌های پیشگیری و کنترل بیماری هاری اظهار کرد: یکی از مهم‌ترین راه‌های پیشگیری و کنترل این بیماری، واکسیناسیون منظم سگ‌های صاحب‌دار می‌باشد که در سال ۱۴۰۱ تعداد ۴۶ هزار و ۳۲ قلاده و از ابتدای سال گذشته تا مهرماه بیش از ۲۱ هزار قلاده سگ صاحب دار علیه این بیماری خطرناک و مشترک بین انسان و دام واکسینه شده‌اند.

**درمان هاری در دوره نهفتگی بیماری باید انجام شود**

یک دامپزشک عمومی نیز در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا با بیان اینکه هاری یکی از ترسناک ترین بیماری هایی است که جامعه ما به خود دیده، گفت: هاری بیماری مخصوص پستانداران است و ویروس عامل ایجاد کننده هاری در بافت عصبی پستاندارانی که درگیر این بیماری شدند پیدا می‌شود. امیررضا توسلی افزود: بعد ازاینکه ویروس خود را به مغز رسانده و مغز را آلوده می‌کند وارد بزاق شده و از طریق گزش حیوان آلوده به حیوان یا انسان سالم منتقل می‌شود، این بیماری در حیوانات اهلی مانند گاو، گوسفند، شتر و اسب، حیوانات وحشی همچون سگ، گرگ، شغال و روباه و حیوانات خانگی مثل سگ و گربه ممکن است مشاهده شود و در انسان طول دوره نهفتگی یا اینکوباسیون بیماری از وقتی که ویروس وارد بدن می‌شود تا وقتی که علائم بیماری ظاهر می‌شود از چند روز تا چند ماه متغیر است و حتی گزارشاتی بوده که بعد از چند سال علائم ظاهر شده است.

این دامپزشک عمومی افزود: دوره نهفتگی بسیار پر اهمیت است و تمام اقدامات درمانی در این دوره انجام می‌شود در صورت بروز علائم بیماری، هاری درمان پذیر نخواهد بود و ۱۰۰ درصد کشنده است./ ایسنا

### انتقال هاری از حیوانات اهلی و وحشی

مدیر گروه پیشگیری از بیماری‌های واگیر دانشگاه علوم پزشکی تبریز نیز در گفت‌وگو با ایسنا با بیان اینکه اگر فردی توسط هر حیوان پستانداری مورد گزش قرار گرفته یا با بزاق دهان حیوان تماس پیدا کند، احتمال مبتلا شدن به بیماری هاری را دارد، گفت: درمان و پیشگیری این بیماری با انجام واکسیناسیون امکان پذیر است. سیمین خیاطزاده در خصوص نظارت به رفتار و مرادوات کودکان با پستانداران اهلی و وحشی به والدین هشدار داد و اظهار کرد: هاری بیماری وحشتناک و غیر قابل درمانی است.

وی با بیان اینکه خانواده‌ها باید در مورد گزش‌هایی که توسط هر حیوان اهلی و وحشی پستاندار اتفاق می‌افتد حساس باشند، گفت: سگ، گربه، گرگ و روباه و حتی در برخی مواقع این بیماری از طریق گاو، بز، اسب و گوسفند انتقال می‌یابد که مورد فوتی نیز در این خصوص گزارش شده است.

خیاطزاده بیان کرد: احتمال بیمار بودن سگ‌های بلا صاحب در حال چرخش، وجود دارد که اگر چنانچه توسط شهرداری جمع آوری نشده و مورد عقیم سازی و همچنین از طرف دامپزشکی واکسن تزریق نشود، در صورت گزش انسان را نیز آلوده می‌کند.

وی ادامه داد: اگر فردی مورد گزش قرار گرفته و در مراکز بهداشت واکسن و سرم نزده و مراقبت‌های لازم را دریافت نکرده، مرگ وی حتمی است.

وی به آمار حیوان گزیدگی سال گذشته اشاره کرد و

افزود: تعداد کل موارد حیوان گزیدگی سال گذشته به تعداد ۱۴هزار و ۱۸۲ نفر بود که سه نفر آنها بر اثر مبتلا به هاری جان خود را از دست دادند.

### عدم تزریق واکسن هاری مساوی با مرگ

مدیرکل دامپزشکی آذربایجان شرقی نیز در گفت‌وگو با ایسنا گفت: بیماری هاری یک بیماری حاد ویروسی سیستم اعصاب مرکزی است و جزو بیماری‌های مشترک بسیار مهم بین انسان و دام محسوب می‌شود که در مبتلایان باعث ایجاد آنسفالومیلیت در مغز می‌شود و

می‌آورد. این موضوع باعث تحمیل مشکلاتی بر انسان‌ها

و خود حیوانات می‌شود زیرا چرخه محیط زیست را برهم زده و دیگر نه با عقیم سازی و نه سایر روش‌ها نمی‌توان این جریان را کنترل کرد.

حبیبه هراتی افزود: پناهگاه حیوانات شهرداری تبریز بزرگترین و اولین پناهگاهی است که در تبریز احداث شده و با مساحت ۸۰۵ هکتار دارای ۳۶۰ مترمربع کلینیک بوده و هشت هکتار دیگر نیز برای راهسازی بعد از عمل اختصاص یافته است. در این محل پناهگاه انفرادی و دسته جمعی برای ریکآوری و قرنطینه حیوانات ساخته شده است.

وی افزود: این پناهگاه برای عقیم سازی، واکسیناسیون و انگل تریابی با پناهگاه حیوانات پردیس تبریز و کلینیک دامپزشکی وت و دانشگاه تبریز قرارداد بسته‌است.

وی با بیان این‌که شهروندان اگر می‌خواهند به سگ‌ها غذا بدهند، غذا را تحویل پناهگاه حیوانات دهند، افزود: غالب شهروندان از افزایش جمعیت سگ‌ها به دلیل پرسه زنی‌های گله‌ای در سطح شهر، رعب و وحشت دارند. وی با بیان اینکه در حاضر طی فراخوانی با پنج شرکت کننده که دانشگاه تبریز و دانشگاه آزاد نیز از جمله آنها است برای همکاری نه فقط برای نگهداری سگ‌ها و عقیم سازی بلکه در تلاشیم تا این پناهگاه به مرکز تحقیقات مرجع شمالغرب کشور تبدیل شود، گفت: علت اینکه سگ‌های بلاصاحب از شهرستان‌ها به شهر هجوم می‌آورند غذارسانی غیر مدیریت شده شهروندان است که باعث افزایش کمیت تصاعدی آنها می‌شود.

هراتی با بیان اینکه تعداد کثیری از سگ‌های ولگرد تبریز ساماندهی شده، است، خاطر نشان کرد: عقیم سازی یکی از راه‌های کنترل افزایش این سگ‌ها در سطح شهر است اما چون با جراحی انجام می‌گیرد از هزینه زیادی برخوردار است.

مدیرعامل سازمان پسماند شهرداری تبریز با بیان اینکه شهروندان اگر می‌خواهند به سگ‌ها غذا بدهند، غذا را تحویل پناهگاه حیوانات دهند، افزود: اغلب شهروندان از افزایش جمعیت سگ‌ها به دلیل پرسه زنی‌های گله‌ای در سطح شهر، رعب و وحشت دارند.

# طرح نو

رتبه ۳ در طرح رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی

تسریع روند پروژه‌های عمرانی منطقه ۷؛

# کاهش بار ترافیکی میدان بزرگ تره‌بار با مسیر گشایی شهید سعیدی

طرح نو؛ گروه شهری

شهردار منطقه ۷ تبریز از تسریع روند اجرای پروژه‌های عمرانی جنوب غرب تبریز خبر داد و گفت: بار ترافیکی میدان بزرگ تره‌بار با اجرای مسیرگشایی شهید سعیدی کاهش می‌یابد.

اصغر آدی بیگ به همراه روح اله رشیدی عضو شورای اسلامی شهر تبریز ضمن بازدید میدانی در جریان روند اجرای پروژه‌های عمرانی منطقه ۷ قرار گرفت. وی در این راستا افزود: مسیرگشایی این خیابان، از پروژه های تاثیرگذار در جنوب غرب تبریز است و تردد مسیر میدان تره بار به سمت خیابان ۲۰ متری آخ‌حماقی را تسهیل می‌کند. آدی بیگ عنوان کرد: مسیرگشایی خیابان شهید سعیدی باعث ساماندهی و پدنه سازی محله به صورت استاندارد و منطبق بر اصول شهرسازی است و موجب ساماندهی و اصلاح بافت روستایی و فرسوده می‌شود. وی خاطرنشان کرد: ۱۴۷ پرونده در پروژه مسیر گشایی خیابان شهید سعیدی تشکیل شده که از این میان با صاحبان ۱۱۲ ملک توافق قطعی و ۴۲ مورد نیز منجر به تخریب شده است.

در ادامه شهردار منطقه ۷ تبریز به همراه



شهردار منطقه ۷ تبریز در ادامه از ساختمان اداری شهرداری ناحیه ۳ بازدید کرد و عنوان کرد: این ساختمان به مساحت ۱۵۰ مترمربع در ابعاد ۱۰ در ۱۵ و با اعتبار ۸۰ میلیارد ریال در حال ساخت است.

آدی بیگ در ادامه از روند پیشرفت احداث پارک در کوجووار بازدید کرد و افزود: در راستای مطالبات مردمی و توسعه فضای سبز در جنوب غرب تبریز، عملیات احداث پارک محله ای در این منطقه در حال اجرا است.

وی ادامه داد: از مهمترین برنامه های شهرداری منطقه ۷ تبریز ایجاد و افزایش سرانه فضاهای سبز در قالب پارک های محله‌ای است.

شهردار منطقه ۷ تبریز با اشاره به مساحت یک هزار مترمربعی این پارک گفت: با ایجاد پارک های محله ای می‌توان زمینه های مساعد و مناسبی را برای تفریح و سرگرمی اهالی و خانواده‌ها را فراهم آورد.

روند پیشرفت اجرای دیوار سنگی رواسان به طول ۲۰۰ متر و ارتفاع ۲ متر از دیگر پروژه های مورد بازدید رییس کمیسیون عمران شورای اسلامی شهر تبریز به همراه شهردار منطقه ۷ تبریز بود.