

به مناسبت روز جهانی محیط زیست

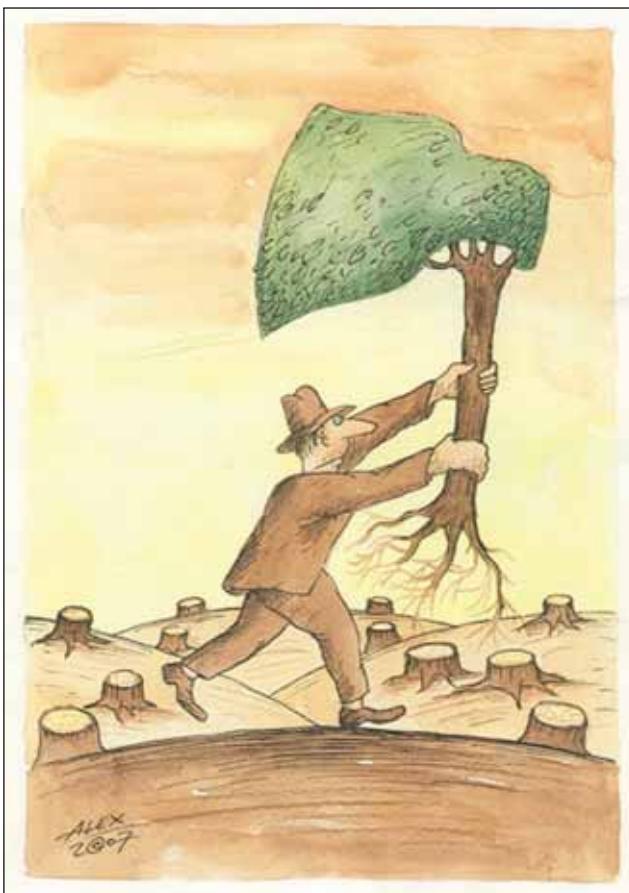
تصمیم برای حفظ زندگی

برای انجام کاری باید بینیم بهایی که در قبال آن می خواهیم بوداریم چیست؟ چیزی که تاکنون در برنامه های توسعه در ایران کمتر رعایت شده و گام توسعه در کشور به قیمت نابودی محیط زیست تمام شده است.

در این سی سال دلیل اهمیت قائل نشدن به مسائل زیست محیطی چه سیار برنامه های توسعه ای، محیط زیست ناب و بالرتش را در کام خوب یافته و چیزی جز حسرت برای کشور و دوستداران محیط زیست باقی نگذاشته است. شاید در آن سال هایین گستردگی موجود دوستداران محیط زیست در جهان ایجاد نشده بود؛ اما کنون در سراسر جهان کمترین ضریب به محیط زیست با اختلافات سیاری مواجه می شود و در سیاری از کشورهای پیش فته این محیط زیست است که پیروز می شود؛ ولی در کشور ما هنوز هم توسعه را محیط زیست ترجیح می دهد و هر سال شاهد چالش های فراوانی بین دوستداران محیط زیست و دولتستان هستیم.

شاید اولین گام هایی که کمربند همت به نابودی محیط زیست می بندد، عده ای از نمایندگان مجلس هستند که بهترین جهود برای تبلیغات شناسان را احداث کارخانه و ایجاد شغل معرفی می کنند بدن اینکه به مسائل زیست محیطی توجه کنند و کمترین مطالعه ای در رابطه با مسائل اقليمی و وزیری های زیست محیطی انجاد شده باشند. در نهایت برای اینکه به عدد های شناسن وفا کرده باشند به هر راهی دست می زند تا بتوانند کارخانه ای در آن منطقه احداث کنند.

و بعد از آن دولتمردان نیز با وجود اینکه سعی می کنند کارشناسان زیست محیطی را در اختیار داشته باشند، گاهی ایجاد شغل و آبادانی را به محیط زیست بازرس ترجیح می دهدند و حتی توجیه می کنند که نایاب انسانها بازرس تراز احاطه چند گونه محیط زیست است در حالیکه با حفظ محیط زیست این انسانها هم می توانند در آن محیط به آرامش، آسایش و مهمتر از همه سلامتی دست یابند. در ایران شکل ها و حرکت های خودگوش و نیز دولت دوباره محیط زیست هستند که بدن و جود هر کدام محیط زیست این را در آن روز به روز به سوی نابودی پیش خواهد رفت. وقت آن رسیده که دولت تصمیم بگیرد تاز طریق مختلف مثل آموزش در رسانه ها که گایش خالی است، مردم را در حفظ محیط زیست می کند و از آن طرف سیر اقدامات و ایده های تشكیل ها و حرکت های خودگوش را جدی بگیرد؛ زیرا تصمیم برای حفظ محیط زیست مان توانم برای زندگی داشتن یک چیز باید برداخت کنیم.



سازمان جهانی انرژی های تجدیدپذیر
برق نیروگاه های مختلف را در کشورهای در حال توسعه تولید شده در این نیروگاه به شبکه برق کشوری و کمتر توسعه یافته اجرامی کنند.

توسعه به چه قیمتی؟
به گفته یکی از کارکنان سازمان ارزشی های ایران یک روز درخت کاری است. هزار گاهی هم داشتن هر چیزی بهای دار. هر چه قدر هم تمام راه تکنولوژی های خودش را در دست گرفت و پلاستیک به گویا و گنجل و بیشه می شوند و آن غالباً جهار گامی کنند و شکوه های نیزه بیرونی هم گاهی گذرد به این راه دارند. اما در دستور محدود محیط زیست، آلاندده ها و نغيرات در حالی که استفاده از ارزی های تجدیدپذیر در جهان رو به افزایش است، ایران می گویند متأسفانه روز به روز در سراسر جهان گروهی از دوستداران محیط زیست پلاستیک به گویه می شود و جهان منسجم تر را در این روز به روز می بینیم.

تشکلهای غیردولتی نیز که در رابطه با محیط زیست فعالیت می کنند، حمایتی نمی کند، همچنین از حرکت های خودجوش مردمی نیز هیچ گونه حمایتی نمی شود در حالیکه می توان این حرکت ها را نساجم داد و از آن برای محیط زیستی بهتر استفاده کرد.

گرامی از زمان می افزایش می کند و جمع آوری مطالعه ای از گروه جمع شدند تا جنگل را تمیز و مواد پلاستیکی که در جنگل ریخته شده، جمیع آوری کنند. این گروه بیانی و علاقه شروع به جمع آوری زیستی زالهای این کردن و بعد از جمع آوری مطالعه ای از گروه زنانه را به جای می نشانند که شکوه های از زبانه های جمع آوری شده در کنار چنگل قرار می گرفت و نتیجه این بودن آنها بیش از شو. وقتی چین برو خود را بین حرکت های خودجوش نیز ناخواه گاه سر کوب می شوند.

کاظمی از مطالعه ای که در کشور می تواند از این افراد توانسته باشد صورت جریان دارد و همانگی استفاده کنند.

رازدو دوچه له نیز در مطالعه ای که به مناسبت روز جهانی محیط زیست نوشته، ایران را یک قدم مانده تا قاله تکنو لوژی مدرن معرفی می کند.

بنابراین گروهی که شرکت های زیست محیطی

جانشی های محیط زیستی در حال حاضر در سراسر جهان به عنوان یک مسئله حیاتی مطرح می شوند و نه تنها این جانشی های مربوط به یک منطقه نمی شوند بلکه در سال ۱۴۰۲ میلادی به ۵ درصد کشور از میزان ای اکسید کردن تولیدی در سال ۱۹۹۰ برآورد.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خواهد داشت.

از آنجا که داشمندان در آن زمان معتقد بودند که عوامل دیگری از جوی جانشی های اقیانوسی خیلی بیشتر از آن داشده اند، آن را در جهارت زمین خوا

در اسناد مناقصه در قبال پرداخت ۱۰۰ دلار در اختیار علاقه‌مندان گذاشته خواهد شد

متوجه: مهدی خلیلی



زارعی
صاریحات و ارادات
صاریحات: ۳۲۳۹ میلیارد دلار (۲۰۰۵)، خودرو ۲۵٪، درصد، ماشین آلات و تجهیزات الکتریکی ۲۱٪، درصد، فلاتر ۱۴٪، درصد، مواد شیمیایی و مواد معدنی ۱۱٪، درصد، لاستیک ۵٪، درصد (۴٪) و دادهای ۴٪، میلیارد دلار (۲۰۰۵)، ماشین آلات و تجهیزات حمل و نقل ۴٪، درصد، کالاهای صرفی ۹٪، درصد، سوخت ۱۲٪، درصد، مواد شیمیایی ۸٪، درصد، کالاهای تولیدی مختلف ۱۰٪، درصد، شرکت‌ای تجارتی، آلمان، جمهوری چک، اتریش، ایتالیا، لهستان، آمریکا، روسیه (۰٪) ارتباطات - خطوط اصلی و ثابت تلفن: ۱۹۳۴۵۵۸، تلفن همراه: ۱۹۹۸، ایمیل: ۱۳۶۶۶۲، خط: ۱۳۶۶۶۲، حمل و نقل خطوط ریلی: ۳۶۶۸، کیلومتر (۲۰۰۲)، بزرگراه ۴۲۷۱۷ کیلومتر راه‌های آبراهای آبی: ۱۷۲ کیلومتر باندرو شهرباری پندزی، برآتی‌سلاو و کرمانو فوردگاه: ۳۷، باند (۰۰۰۲)، مناقصات در کشور اسلاوی

۱- کشور اسلاوی و شرکتهای سرمی اتحادیه اروپا صورت خواهد گرفت و کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی و شرکت‌هایی که در زمینه خدمات و کالاهای مربوطه، دارای تجارب مفید و درخشانی هستند، می‌توانند در مناقصه شرکت کنند.

۲- اسناد مناقصه در قبال پرداخت ۱۰۰ دلار در اختیار علاقه‌مندان گذاشته خواهد شد.

۳- داشتن گواهی ISO ۹۰۰۱ برای تمامی کالاهای، لازم و ضروری بوده و نداشتن این اسناد را، به عنوان چذباز مناقصه می‌باشد.

۴- نداشتن هر گونه روکسکسیکی، سوپیشنهای تجارتی و ارتباطات ناشروع و ضروری است.

۵- داشتن مدارک مالی بر تضییفه مالانی مناقصه گرو و سوابق تجاری ۴ سال گذشته در ازایه کالا مربوطه برای تمامی شرکت‌کنندگان لازم و ضروری است.

۶- مناقصه گران باید مشخصاتی از مهارت‌ها، خبری و تجارب پرستن خود را در زمینه مربوطه را به نشانی اعلام شده ارسال دارند.

۷- قیمت‌های اعلان شده تنها بعده از خرید اصلی را به پیشنهادهای متغیر بوده و هر گونه تغییر قیمت بیش از ۱ درصد بر عهده خود مناقصه گر خواهد داشت.

۸- یا کات در پختور نامیدگان معتر مناقصه گران گشوده و خواهد شد و کلیه شرایط ذکر شده به سمع شرکت‌کنندگان رسانده خواهد شد.

۹- برند مناقصه جهت تدارک و آماده‌سازی کالا، روز مهلت خواهد داشت.

جغرافیا

کشور اسلاوی در مرکز اروپا واقع شده است. پیشتر مساحت پوشانده است. کوههای Carpathian و Tatra در میان این سلسله کوهها واقع شده است. کشور اسلاوی تقریباً در پایه ایالت «مری لند» می‌باشد و بلندترین نقطه در این کشور کوههای «کولاچوسکی» با ارتفاع ۲۶۵۵ متر می‌باشد. رودهای مهم کشور اسلاوی عبارتند از: دادو، واه و هرون می‌باشد.

آب و هوای این مناطق دشتی در گرما ترین ماه سال دمای درجه سانتی گراد و در سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد می‌رسد.

۱- آب و هوای مناطق زیستگی در گرما ترین ماه سال دمای درجه سانتی گراد و در سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد می‌باشد.

۲- آب و هوای مناطق گرما و در سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد می‌باشد.

۳- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای درجه سانتی گراد می‌رسد.

۴- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۵- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۶- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۷- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۸- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۹- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۰- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۱- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۲- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۳- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۴- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۵- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۶- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۷- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۸- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۱۹- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۰- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۱- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۲- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۳- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۴- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۵- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۶- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۷- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۸- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۲۹- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۰- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۱- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۲- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۳- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۴- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۵- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۶- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۷- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۸- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۳۹- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۰- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۱- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۲- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۳- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۴- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۵- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۶- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۷- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۸- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۴۹- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۵۰- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۵۱- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۵۲- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۵۳- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۵۴- آب و هوای مناطق کوهستانی: گرم ترین ماه سال دمای ۱۵ درجه سانتی گراد و سردترین ماه سال دمای ۳-۴ درجه سانتی گراد خواهد رسید.

۵۵- آب و هوای مناطق کوهستانی:

ترکیب روش های انتقال پیام



استفاده از دیجیتال روش ارتباطی مختلف در کنار هم موجب افزایش علاوه ای، ادراک و بهادرسی پیام توسط گیرنده می شود. هنگامی که روش ها بهم ترکیب می شوند قدرت و تأثیر آنها افزایش می بینند. برقراری ارتباط از طریق اسنایپر های تبلیغاتی و تکنولوژی الکترونیک (مانند فناوری های ویدئویی و مالتی مدیا) از جمله مثال های استفاده از روش ترکیبی هستند.

روش های ارتباطی به پنج نوع کلی تقسیم می شوند: کلام نوشتاری (نامه ها، پاداشت های غیررسمی، وغیره)، کلام گفتاری (نوشتاری مانند مکالمات، مصاحبه، حاسوسات، تعامل های لفظی، مشاجرات، وغیره)، ایمیل و اشارات نمادین (حالات دیداری (انواع عکس، نقاشی ها، طراحی ها وغیره)، و

پست الکترونیک (e-mail) هم مانند تعامل لفظی از سرعت و حالت غیررسمی برخوردار است وهم به شکل مامه است و می توان آن را بایگانی کرد. هدف پیام، تعیین کننده روش انتقال آن است. ابتداء مرور پیام آن (ا) به شرط تسلط بر تکنیک اسنایپر (آن) انتخاب کنید. هر جا که ممکن است از تصاویر پیام رسانه های الکترونیکی امکانات بیشتری را از طریق پیوند گفتار و نوشتار به وجود آورده اند؛ به طوری که مثلاً لازم باشد تا توانید پایخ سنجیده تری دریافت کنید.

انتخاب روش انتقال پیام



هنگام انتقال پیام باید در مورد رسانه انتخاب اغلب به دقت فکر کنیم. برای بسیاری از افراد این می شود. اگر فکر کنید که کلام نوشتاری و گفتاری محدود پیام برای تاثیر مامه است، صحبت کردند بهترین شکل برقراری ارتباط خواهد بود. گاهی اوقات ممکن است چیزی ماندگار و مطمئن تر (مثلاً استند تاپ شده) لازم باشد تا توانید پایخ سنجیده تری دریافت کنید.

استراتژی های بازاریابی

قانون رهبری:

اول بودن، برتر از همترین بودن است. طبق این قانون، نویسنده معقد است که متفاوت از این رسته نیست؛ چرا که ممکن است شرکت شما هم اندکی در بازار داشته باشد و شما مجبور باشید از قبای بزرگ تر و پولوار تری مبارزه کنید. بنابراین مسئله اصلی در بازاریابی، بنای پایگاهی است که در آن در جایگاه خود را باشید. وارد شدن به ذهن مشتری سیاست ساده از آن است که بخواهید از این مقاعد سازید که محصول شما بهتر از محصولی است که قیلاً وارد ذهن او شده است. البته به یاد داشته باشید که هر پیشگامی، لزوماً موافق نیست. انتخاب زمان هم در این میان اهمیت دارد. برخی از نخستین پیشگامی ها، چنان ایزد اند که هرگز راه به جایی نمی بینند مثل پو اس. تودی نخستین روزنامه ملی است. در حالی که در عصر تلویزیون، زمان روزنامه ملی ساده است. اما اگر به عنوان نفر دوم در ذهن مشتری جای گرفتیم، محکوم هستید که همیشه گمنام بمانید؟ نه، چون قوانین دیگری هم برای اول شدن وجود دارد.

قانون طبقه:

اگر در یک طبقه نمی توانید اول باشید، طبقه دیگری درست کنید تا در اول باشید. کمودور از دیگر تکنیک های کامپیوتری کامپیوتر چندسانه ای معرفی کرد. آموز آیکیا کامپودور دارای یک تجهیز بزرگ موافق است که فروش سالانه آن بیش از ۵۰۰ میلیون دلار است. مشتریان بالقوه هنگامی که نام تجاری مطرح می شود، حالت دفاعی می گیرند. همه سعی دارند توضیح دهند که کدام تجارتی آنها بهتر است. اما هنگامی که طبقه ای مطرح می شوند، مشتریان گوش شنوتاری دارند. همه به چیزهای نو علاقه مند هستند. قانون ذهن: وارد شدن به ذهنی از ذهن مشتریان، بهتر از رود به بازار است. قانون ذهن، قانون رهبری را تصحیح می کند؛ به این ترتیب که پیشگام بودن در بازار تأثیر ایجاد نماید. اگر فرضت شما هم از ذهن و اندیشیدن را به شما بدهد، اگر خواهید چیزی را در ذهن مردم تغییر دهید، بستر است از آن دست بردارید. اگر ذهنی شکل گرفت، تغییر آن غیر ممکن است که دست بردارید. اگر ذهنی شکل گرفت، عدمی در افراد بگذارد، نمی توانید ارم ارام به ذهن اینها کند و سپس تصور مطلبی در طول زمان در خاطر آنها یادگاری کند. ذهن آدمی، این چیزی کار نمی کند. مجبوری دید به اذهان مجموعه بردید. دلیل هجوم شما به اذهان مردم به جای تقدیر ترجیحی در ان، بی علاقه مردم به تغییر ذهن است.

فاکتورهای موافق در بازارهای جهانی (بخش دوم و پایانی)



عواملی مانند سن، جنسیت، نژاد، دین، وضعیت از مشتریان، نکات ظرفی و پیش بینی انواع محصولات و خدمتی را که در آنند عرضه می کنند، در برخی از گیرهای را در هم بینایی گیرند. تنوع فرهنگی از مشتریان، می گیرند که شرکهای همچنین مشتریان از این اتفاق بپردازند. در این اتفاقات اینکه شرکهای این گونه که نشان می دهد برای یادگیری پی بینند. همچنین مشتریان از این اتفاق بپردازند. اگر شرکت شما این را بخوبی بداند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با درخواست از مشتریان بسایر اتفاقات را در می بینند. همچنین مشتریان از این اتفاقات بخوبی بدانند. این امکان رسمی ایجاد خواهد کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بداند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی بدانند، باید این را برخود آثرا نماید. حس خوبی را در کارکنان، مشتریان کنونی و بالقوه، می پسندند. این امکان وجود دارد که افرادی با این نکات ممکن است با فرهنگ ایلان و گفتارهای این کارکنان، و مقامات رسمی ایجاد خواهند کرد. هر کسی در بازارهای جهانی، کسب اطلاعات معتبر است. اگر شرکت شما این را بخوبی

شرکت آب و فاضلاب استان کیلان
خرید لوله پای اینیان همراهی استان

تاریخ انتشار: ۱۳۸۸/۰۳/۱۲ ایران روزنامه ملکوس: ۱

مذاقه مژده

خواندنی

به یغما رفتن تاریخ ایران



متاسفانه عدم شناخت نسل امروز نسبت به تاریخ پاکشون ایران زمین یافع شده است که بسیاری از داشتهای خوش را در دستان دیگران بینیم و از دین آنها لذت هم برپیرا سریال افسانه جومنگ (ساخته کشور کره جنوبی) در رفع خشی از تاریخ ایران را روید است. آنها از منستان را لاک گرفته و بر آن سرمه مینامند و فرمان روابی ایران را هم سلسله «هشان» نامیده اند. در تاریخ سلسله (هان) سواره نظام بزرگش و جود ندارد. این سواره نظام بایر همه اسناد تاریخ، مربوط به ایران بوده است. (ولین از این سواره نظام در دنیا توسعه سام ایرانی با ۱۵۱ سرباز اختناع شد).

وقتی از در گیری دوست هان با پایان صحبت می شود و بدین خاطر بیو دست به حمله به مناطق اطراف خود می زند، در رفع زمانی است که فرمادواری ایران با پایان هوسپاپوسپس (شوروش گر تازی) و گوردی دین، ادبیان و اسراف در باخر و سکایان در خاور شغلون جنگ است؛ در ضمن مهم ترین نکته انکه گرفتن گروگان از خاندان فارمان نسبت به فمان روایی تئهار ایران باب بوده است. مهداد پادشاه اسکانی در ارمنستان (به خاطر آنکه بی طرقی کشورش را زیر با گذارد) و از روی میان حمامت نمود) وارد چنگ شده و آرتاوار شاه از منستان را بازگرداند. این عالم سرشناس به سنتی از این آوردن برخیش پارت فرستاد. (مهرداد دوم با مهرداد بیک، شاه ایران از دودمان شکانی است لقب کیری را بدیل مقدرت بون و سرمه از این عمل سرمه زد) به قلم او داده اند. هنگاهی شاهی ایران را در شرق تا کوه های همیالی ایران باید این باورند که این عمل نخستین را بر ایوان و روی مادر زوین سازار اتمام شده بود. مهرداد با دل او را مهرزاده ایشان را بازگرداند. همچنان که گرفتن گروگان از شاهی این اتفاق را می خواهیم.

بیاور یکی خنجر آیگون

بیاور یکی خنجر آیگون

نخستین به میهارا ماست کن

زدل بیم و اندشه را بست کن

توینگر که بینا دل افسون کند

زپلهوی او بجه بیرون کند

(سمیرم گفت: چه رایداش کشکور بود)

خارج کرد، اما غم به دل راه مده که چهار این کار را

اندیشیده ام، باید موید (بیشکی) بینا دل و کار اند

را خانجی ایگون بیاوری و روای رای با می ماست

سرویل «بانگوم» نخستین رستم زاد (سازارین) را



جليل قنادهاده

سفر به سرزمین های شمالی ایران (کشور آذربایجان) (۲)

در سال های ۴۱-۴۲ هجری قمری، غان به سرزمین و سپهور گان که شامل نواحی اوان، اردبیل و نجفگان بود، حمله برداشت. بعضی تاریخ نگران از وجود پیکارهای مان ارمنیان و ترکان نجفگان در دون (DVIN) خبر داده اند. ۱۰ و ۱۱ میلادی (۴۰ و ۴۱ هجری) از شکوفایی برخوردار بود. اولین پس غاز به سرزمین میزور هجوم آورده در سده ۱۱ میلادی (۶ هجری قمری) نجخوان تابع دولت ایل گوکهاید. در شهر نجخوان گلساها، مساجد و کاروانسراهای متعددی وجود داشت که بسیاری از آنها توسعه ترکها و اذربایخا به خرابه تبدیل شدند و با یک برچیده شدند. سال ۱۲۲۱ میلادی (۱۰ هجری قمری)، مغلون به نجخوان حمله برداشت. در سال ۱۲۲۵ میلادی (۱۱ هجری قمری) شاه عباس ایل گوکهاید حکم راند در سده ۱۲ میلادی (۱۶ هجری قمری) نجخوان تابع دولت ایل گوکهاید. پارهای میدان چنگ سپاهان دو کشور سپاهان در قرن ۱۱ هجری (سال ۱۰۱۲) هجری قمری، میلادی شاه عباس برای بازی گفنه و لات شام غیری ایران از دولت عثمانی به آذربایجان لشکر کشید. شاه عباس با خود خاصی که در چنگ گذاشت توافت پخش بزرگی از آذربایجان، قره باغ، ارمنستان و نجخوان را از تراکارپارس گیرد. در سال ۱۳۲۳ هجری قمری عصری عصر مغولان حاصل بر نجخوان کلید خورد و ولایت به پسر عسکر شاه طهماسب تسلیم شد.

می توان در گریه ها خنبد و رفت

زنگ

می توان همچون نسیم زندگی بر تن تقدیمه دی صحراآزید می توان تنهای شد و بی کس نماند با خدا بود و دل از دنیا برد می توان چون چشمی پاکی شد و از دل سنگ گه جوشید و رفت می توان در اوج غم هاشاد بود می توان در گریه ها خنبد و رفت می توان هر پر از را بال و پر براز کرد می توان در انتهای زندگی یک حیات تازه ای آغاز کرد

Rasool

کنی تادر راحساس نکند که در بی هوشی، این کار انجام شود. سپس موبد با خنجر شکم روده را بشکاف و چهره ایرون بیاورد و انگاه جای خود را داده اند.

با یاد بازه از در دندان شکانی است لقب کیری را بدیل

مقدرت بون و سرمه از این عمل عمل سرمه زد) به قلم

ایران، عمل سرشناس به سنتی ایوان با پایان

شاهی و اشتمان ایوان به دیگر کشورها تغیر

نمود و یکان پس آرتاوار را به عنوان گوگان به

پارت فرستاد. (مهرداد دوم با مهرداد بیک، شاه

ایران از دودمان شکانی است لقب کیری را بدیل

مقدرت بون و سرمه از این عمل عمل سرمه زد) به قلم

ایران باید این باورند که این عمل نخستین

را بر ایوان و روی مادر زوین سازار اتمام شده بود. مهرداد

با دل او را بازگرداند. همچنان که گرفتن گروگان از

شاهی ایوان که باید از دل از دشمن و منفک

ایرانی، ارد را دیگر (نایجه) معاصر کشورمان زاد شد

توس تو میشد و اصلیت اش از دار شیوه ای باز

شمالی ترین شهرهای خراسان بزرگ است (سخنی

بیهی از این شود که گفته است: سرزمینی که

اسطوره های خوشی افراشده اند، که اسطوره های

کشورهایی دیگر (لذشو) می کنند، فرزندان چنین

دو مهیا بیان و آسب بدیند...

تنهی: طاهره طرقی

منابع: شاهنامه، کتاب سیستان و نخستین عمل رستم زاد

نوشته ایرج افشار، کتاب های زال و رویده و هزارا - نوشته

فریدون چندی

سایت: www.kiahevati.blogfa.com

www.javannewspaper.com

دانش اسلامی از نظر این که نشانه ای از خسارت

وزیر نفت و مدیر عامل شرکت پتروشیمی مارون منصب

پیش دارد. نهادهای این سازمان که از

برنامه های می و مذهبی حاکی از منش و روح بلند خواهند

شد. مهندسین عالی ترند از سده در ایان هایی از میدان

سازمانی اسلامی مسیحی مارون از مردم ایران

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

ساقی شرک پتروشیمی مارون حاضر شدند و از

تلاش های ایشان در دوران تصدی این مسئولیت

دانش اسلامی از نظر پیشنهاد شده است. وی اضافه کرد:

با حضور مهندس عادل نژاد سلیمان معاون

وزیر نفت و مدیر عامل شرکت پتروشیمی مارون

تصسیمی مدیریت سازمانی که: حضور در جمیعت و

برنامه های می و مذهبی حاکی از منش و روح بلند خواهند

بود. مهندس ایوان پس از این میزبانی از این سازمان

که از این مساجد می خواهد از این سازمان

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد

مهدوی سی سید غلام رضا سنجاقی از این مساجد