



رتبه اول بانک رفاه کارگران در فروش املاک مازاد و سهام تحت تملک

بانک رفاه کارگران رتبه اول شبکه بانکی کشور در فروش املاک مازاد و سهام تحت تملک را به خود اختصاص داد. به گزارش روابط عمومی بانک رفاه کارگران، این بانک با فروش ۳۰۰ هزار میلیارد ریال املاک و سهام تحت تملک در سال ۱۴۰۱، موفق به کسب رتبه برتر شبکه بانکی در این حوزه شد.

بر اساس این گزارش، مجموع فروش اموال مازاد شبکه بانکی کشور در سال ۱۴۰۱ معادل ۵۸۰ هزار میلیارد ریال است که ۳۰۰ هزار میلیارد ریال آن متعلق به بانک رفاه کارگران است تا بیش از نیمی از اهداف محقق شده در این بخش متعلق به این بانک باشد.

شایان ذکر است، فروش املاک مازاد و خروج بانک‌ها از بنگاه‌داری، از جمله رویکردهای اصلی و برنامه‌های توسعه‌ای دولت مردمی سیزدهم در صنعت بانکداری است که بانک رفاه کارگران در این راستا عملکرد بسیار درخشانی داشته و در تحقق اهداف مربوطه در صدر شبکه بانکی کشور قرار گرفته است.

دیدار هیئت مدیره بیمه سینا با رئیس کل بیمه مرکزی



مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره بیمه سینا با رئیس کل بیمه مرکزی دیدار و گفت و گو کردند.

به گزارش روابط عمومی بیمه سینا؛ دکتر علی استادهاشمی در دیدار با مدیرعامل و اعضای اصلی و علی‌البدل هیات مدیره بیمه سینا با اشاره به این مطلب که مقرر است در راستای تسهیل امر بیمه‌گری و افزایش ضریب رضایت‌مندی بیمه‌گران و بیمه‌گذاران در دستور کار نهاد ناظر قرار دارد، گفت: بیمه مرکزی با نگاه به اسناد بالادستی و در چارچوب قانون و سیاست‌های اقتصادی دولت سیزدهم برای ارتقای جایگاه این صنعت، تلاش مضاعفی آغاز کرده است.

رئیس کل بیمه مرکزی از تقویت توانگری مالی شرکت‌های بیمه‌ای به عنوان یک ضرورت یاد کرد و افزود: اشکالات احتمالی پیش روی توانگری مالی در برخی شرکت‌های بیمه‌ای با تعامل سازنده نهاد ناظر و بیمه‌گران برطرف خواهد شد.

وی نقش نیروی انسانی جوان و مبتکر را در رشد صنعت بیمه، انکارناپذیر توصیف کرد و اظهار داشت: ورود نیروهای کارآمد در کنار مدیران و کارشناسان با تجربه می‌تواند زمینه نقش آفرینی بیشتر صنعت بیمه در اقتصاد کلان را فراهم کند.

رئیس کل بیمه مرکزی در پایان تأکید کرد که در آینده نزدیک مسائلی و مشکلات بیمه در نشست‌های تخصصی اعضای هیات عامل و با مدیران ارشد شرکت‌های بیمه مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت.

تابستان ۱۴۰۲ در حالی به ایستگاه پایانی خود رسد که بنا به گزارش اقتصادنیوز اما این تابستان به جز گرمای شدید و کمبود آب که برخی از شهرها را با بحران روبه‌رو ساخت، با نوع دیگری از کمبود نیز شناخته می‌شود: کمبود بلیت وسایل نقلیه از هواپیما و قطار گرفته تا اتوبوس. اگر قبلاً می‌توانستید با مراجعه به پایانه‌ها یا سایت‌ها و پلتفرم‌های فروش بلیت، به‌راحتی امکان مسافرت به مقصد خود را پیدا کنید، اکنون این پیام تکمیل ظرفیت یا نبود هواپیما/قطار/اتوبوس بود که مدام در برابر دیدگان متقاضیان بلیت رژه می‌رفت.

این وضعیت در بازه زمانی شهریورماه که موسم برگزاری مراسم اربعین بود وخامت بیشتری پیدا کرد. اما چرا این چالش گریبانگیر مسافران شد و چگونه می‌توان به سمت بهبود آن و حداقل بازگشت به وضعیت نیمه‌تعادل قیل رفت؟ یادداشت حاضر در تلاش است تا به عوامل به‌وجودآورنده وضع کنونی در بخش حمل‌ونقل جاده‌ای بپردازد و به این سوال پاسخ دهد که چرا اتوبوس نبود.

اتوبوس و جور کشیدن بار قطار و هواپیما!

از دیرباز شبکه جاده‌ای با سه وسیله نقلیه خودروی گرایه‌ای، مینی‌بوس و اتوبوس بیشترین سهم را در جابه‌جایی مسافر بین‌شهری در ایران داشته است. عمده برنامه‌ریزی متولیان سیاستگذاری حمل‌ونقل در کشور دایرمدار این بوده که با کاهش از سهم مسافران حمل‌ونقل جاده‌ای، به ترتیب سهم مسافران حمل‌ونقل ریلی و هوایی را افزایش دهند. با این حال این امر هنوز به‌سرمزمل مقصود نرسیده که خود ناشی از عواملی همچون عدم وجود مشوق‌های لازم برای ورود بخش خصوصی، وجود تحریم‌های گسترده و فرسودگی ناوگان موجود، نبود منطقی‌سازی شرکت‌داری در حوزه حمل‌نقل با محوریت صرفه مقیاس، تورم و کاهش قدرت خرید شهروندان و... بوده است. بر اساس قانون برنامه ششم توسعه، قرار بود که سهم حمل‌ونقل ریلی در جابه‌جایی مسافر به ۲۰ درصد برسد. در حالی که در حالت خوش‌بینانه و طبق اعلام دبیر انجمن صنفی حمل‌ونقل ریلی، این رقم در سال گذشته برابر با ۱۶٫۷ درصد بود. این رقم است که طبق داده‌های سالنامه آماری ۱۴۰۱ سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای، ۱۴۶ میلیون مسافر در سال ۱۴۰۱ از طریق حمل‌ونقل جاده‌ای سفر کردند که سهم اتوبوس درجابه‌جایی آن‌ها در بیرون استان‌ها ۷۸ درصد و در درون استان‌ها ۴۲ درصد بود. بر این اساس، ناوگان اتوبوسرانی کشور هنوز هم الگوی حمل‌ونقل غالب در کشور است و کم‌انگام باید جور چالش‌های بخش‌های ریلی و هوایی را به دوش بکشد.

اتوبوس‌های فرسوده و البته کمتر از قبل

طبق داده‌های سالنامه آماری ۱۴۰۱ سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای، تعداد اتوبوس‌های عمومی جاده‌ای کشور (پلاک ایران)، در سال ۱۴۰۱ برابر با ۱۴ هزار دستگاه بود. این در حالیست که این رقم در سال ۱۳۹۲ برابر با ۲۰ هزار دستگاه بود. در واقع نه‌تنها در طول یک دهه اخیر ناوگان اتوبوسرانی بین‌شهری کشور از نظر شمار اتوبوس‌ها تقویت نشده که تعداد آن‌ها نیز کاهش پیدا کرده است. همچنین طبق سالنامه آماری فوق، متوسط عمر اتوبوس‌های جاده‌ای کشور از ۱۳ سال در سال ۱۳۹۲ به ۱۴٫۶۷ سال افزایش پیدا کرده است. بررسی دقیق‌تر عمر اتوبوس‌های بین‌شهری نشان می‌دهد که از ۱۵ هزار و ۱۰۵ دستگاه اتوبوس فعال، بیش از یک‌سوم یعنی ۵ هزار و ۵۱۶ دستگاه، عمر بیش از ۱۶ سال دارند. تعداد رانندگان اتوبوس فعال نیز کاهش چشمگیری را نشان می‌دهد. در حالی که در سال ۱۳۹۲ تعداد رانندگان عمومی مسافری جاده‌ای در سطح کشور ۱۵۷ هزار نفر بود، این رقم در طول یک دهه قبل تدریجاً کاهش یافت تا جایی که در سال ۱۴۰۱ به ۱۰۰ هزار نفر رسید. چشم‌انداز پیش‌رو نیز حکایت از آن دارد که نشانه‌هایی مبنی بر بهبود این وضعیت به چشم نمی‌خورد.

اتوبوس، ۲۵ میلیارد تومان ناقابل!

هر چقدر که بازار کامیون‌ها و کشنده‌ها با رونق روبه‌رو بوده و شرکت‌های گوناگونی در این زمینه فعالیت دارند، بازار اتوبوس‌ها تعریفی

حمل‌ونقل جاده‌ای شاهد یکی از بحرانی‌ترین دوره‌های خود در تابستان ۱۴۰۲ بود

بلیت نیست!

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه با تقاضایی که در بازار وجود دارد، گفته است که عرضه و تقاضا همخوانی ندارد و کمبود بلیت وجود دارد؛ گفت که به همین دلیل توسعه ناوگان ریلی را در دستور کار قرار داریم اما در عین حال نظارت بر بازار در دستور است.



- بخش مهمی از ناکار آمدی و عدم بهره‌وری ناوگان اتوبوسرانی کشور ناشی از خردمالکی اتوبوس‌هاست. علی‌رغم آنکه ۹۱ درصد شرکت‌های حمل‌ونقل مسافری جاده‌ای خصوصی هستند، تنها ۱۰۰۲ دستگاه از ۱۵ هزار و ۱۰۵ دستگاه اتوبوس فعال متعلق به شرکت‌هاست**

این بخش را می‌تولد؛ به صورتی که الگوی غالب شرکت‌مالکی باشد و با تقویت شرکت‌های بزرگ و خروج شرکت‌های کوچک و متوسط در رقابت با این شرکت‌ها، فرآیند منطقی‌سازی ارائه خدمات طی شود.

وزیر هم از کمبود بلیت گفت

در همین حال به گزارش ایسنا، مهرداد بذری‌پاش در مراسم افتتاحیه دهمین نمایشگاه حمل‌ونقل ریلی بیان کرد: ما در دولت اعتقاد داریم که زیرساخت اصلی توسعه اقتصادی از مسیر حمل‌ونقل می‌گذرد و صنعت ریلی مهم‌ترین صنعت حمل‌ونقل برای توسعه کشور است. در واقع هدف‌گذاری برای رشد هشت درصدی در لایحه برنامه هفتم توسعه بدون توسعه صنعت ریلی بسیار سخت است و برای رسیدن به این نرخ رشد مصوب به توجه جدی سرمایه‌گذاری و حمایت از مجموعه‌های داخلی نیاز داریم. وی با بیان اینکه میزان داخلی‌سازی و تکنولوژی شرکت‌ها برای ما خوشحال‌کننده است؛ گفت: در حال حاضر دو سوم تمام قطعات مورد استفاده از صنعت ریلی در داخل تولید می‌شود و آن یک سوم هم یا مقرون‌به‌صرفه نبوده یا در مسیر داخلی‌سازی آن قرار داریم و ۳۶ درصد از آن می‌توانیم همه تجهیزات را در داخل تولید کنیم.

توسعه ناوگان ریلی در دستور کار قرار دارد

وی در ادامه با بیان اینکه همچنین توسعه ناوگان ریلی در حوزه مسافری و باری را در دستور کار قرار داریم، گفت: آسیب‌شناسی ما نشان می‌دهد که با کمبود ناوگان مواجهیم. از این رو که یک سال آینده تامین لکوموتیو و واگن را در دستور کار قرار داریم و به میراعامل راه‌آهن درخواست کردیم که به‌صورت ضریبی واگن‌های مسافری را به لحاظ کیفی و کمی افزایش دهند. وزیر راه و شهرسازی خاطرنشان کرد: شرکت‌های داخلی هم باید محصولاتشان مقرون‌به‌صرفه باشد و با زیان همراه نباشد تا انگیزه بیشتری برای ارائه

خدمات باکیفیت داشته باشند. بنابراین لازم است هر جا توان داخلی جواب می‌دهد، استفاده شود و گزینه از مکمل‌های وارداتی استفاده کنند، زیرا اولویت ما در یک سال آینده به عدد قابل توجهی ناوگان است تا سال آینده به عدد قابل توجهی در این زمینه برسیم در راستای تسهیل سفرهای مردم و در بخش باری هم خبرهای خوبی به مردم برسد. بذری‌پاش درباره علت کمبود بلیت هم بیان کرد: عرضه و تقاضا سازگار نیست؛ تقاضا خیلی بیشتر از عرضه شبکه و ناوگان است و مختص حمل‌ونقل ریلی نیست، در بخش‌های دیگر هم همین است؛ به همین دلیل توسعه ناوگان را در دستور کار قرار دادیم تا بتوانیم این فاصله را کمتر کنیم که بخش زیادی از مشکلات کمبود بلیت از این طریق حل خواهد شد.

با اختلال در عرضه بلیت، مقابله می‌کنیم

وی با بیان اینکه تلاش ما این است که بلیت بدون افزایش قیمت‌های کذایی و بدون واسطه به مصرف‌کننده نهایی برسد، اظهار کرد: برخی از سکوهای مجازی با سود منطقی عرضه بلیت به آحاد مردم در انجام می‌دهند. ما هم از فعالیت هر سکوی مجازی که در خدمت آرامش بخشیدن به بازار باشد، استقبال می‌کنیم اما اگر بخواهد بازار را به هم بریزد، از ابزارهایمان برای مقابله استفاده می‌کنیم. سکوهای مجازی باید در خدمت بازار باشند نه فقط به فکر کسب سود. وزیر راه و شهرسازی خاطرنشان کرد: ما با هر بخشی که در مجموعه زنجیره عرضه بلیت هوایی، ریلی یا جاده‌ای اختلال ایجاد کند، مقابله می‌کنیم و در برابر اجحاف به مردم می‌ایستیم؛ هرچند که اینها دسترسی‌های زیادی هم دارند و به خیلی جاها وصل هستند، اما همکاران ما به این موضوع ورود کردند و بخش زیادی از آرامش به بازار برگشته است، هرچند هنوز رضایت‌بخش نیست، البته بیشتر تخلفات در بخش هوایی است و در بخش ریلی کمتر با تخلف فروش بلیت مواجه هستیم.

عملکرد بانک توسعه تعاون در استان تهران رضایت‌بخش بوده است



در جذب منابع نیز تحقق ۱۵۶ درصدی را رقم زده است. پنجاه درصد شعب استان به سوددهی رسیده اند و مجموعاً نیز استان تهران سودده است. استان در کنترل مطالبات غیر جاری موفق عمل نموده و روند آن را نزولی نموده است. **رحمانپور: رشد ۳۴ درصدی منابع ارزان قیمت** صیاد رحمان پور مدیر امور استان ها و شعب بانک توسعه تعاون گفت: استان تهران به گونه ای عمل نموده که منابع ارزان قیمت در ابتدای شهریور ماه سال جاری در مقایسه با پایان سال گذشته از رشد ۳۶ درصدی برخوردار شود و مانده منابع نیز در همین مدت دارای رشد ۲۷ درصدی باشد. NPL استان در پایان سال ۱۴۰۱ به میزان ۱٫۹ درصد بوده در حالی که NPL بانک ۳٫۸ درصد بوده است. این شاخص در ابتدای ماه ششم سال جاری مطلوب تر شده و به سطح ۱٫۷ درصد تنزل یافته است. رحمانپور افزود: منابع استان تهران در پانزدهم شهریور ماه سال جاری نیز از ۹۷ هزار میلیارد ریال فراتر رفته است. منابع مشتریان عمده (شرکتی و دارای حساب بالا) استان از ۶۲ هزار میلیارد ریال فراتر رفته که ۶۵ درصد منابع استان را به خود اختصاص داده است. مدیر امور استان ها و شعب تأکید کرد: در استان بیش از ۹ هزار میلیارد ریال ضمانت نامه صادر گردیده که بابت مناقصه و شرکت در فرآیند ارجاع کار، پیش پرداخت، حسن اجرای تعهدات، مزایده، حسن انجام کار، استرداد کسور وجه الضمان، تعهد دین و گمرک بوده است. اعتبار استادی صادر شد در استان نیز بیش از ۵۹۰ هزار میلیارد ریال است که ۱۷۷ درصد هفد برنامه محقق شده است. رحمانپور تصریح نمود: در پنج ماهه ابتدایی سال جاری بیش از ۳۳ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداخت گردیده است که ۶۳ درصد برپایه، ۸٫۹ درصد مشارکت مدنی، ۲٫۷ درصد جعاله، ۶٫۷ درصد خرید دین، ۳٫۸ درصد فروش اقساطی، ۶٫۲ درصد قرض الحسنه، ۰٫۲ درصد مضاربه و ۸٫۱ درصد سایر بوده است. وی خاطر نشان کرد: تسهیلات بانک توسعه تعاون استان تهران به لحاظ تفکیک بخش اقتصادی نیز ۱۷درصد بخش بازرگانی، ۴۰ درصد بخش خدمات، ۳۴ درصد صنعت، ۵٫۷ درصد مسکن و ۳ درصد کشاورزی پرداخت گردیده است. مدیر امور استان ها و شعب تأکید کرد: برنامه ای ترتیب داده شده است تا واحدهای استان تهران به صورت منظم و همیشگی از سوی شخص بنده نیز مورد ارزیابی و رصد واقع می شوند و فراتر از برنامه های اداری ارزیابی ستاد، این فرآیند به صورتمنسجم در استان در حال اجرا است.

این مقام بانکی تأکید کرد: گسترش روشهای نوین تامین مالی وشفافیت بیشتر در روابط مالی و اقتصادی می تواند عملیات بانک را به سمت واقعی اقتصاد سوق دهد و احاطه تامین مالی بانکها بر بخش های غیر مفید اقتصاد کمتر می شود.

شیخ حسینی تصریح کرد: گرچه با برخی مناسبات و محاسبات این گونه طرح شده است که کمبود نیروی انسانی در استان تهران وجود ندارد، اعتقاد بنده بر این است که حجم کار در استان تهران بالا بوده و حساسیت و اهمیت کارها نیز بیشتر است، بنابراین افزایش نیروی انسانی مورد نیاز استان حائز اهمیت است.

وی ادامه داد: البته به فرمایش و توصیه ارزشمند وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی به عنوان رییس مجمع بانک توسعه تعاون پایبند هستیم، ایشان در همه جلسات و خطاب به همه ارکان و شرکت های تابعه وزارتخانه بیانات مهم و ارزشمندی در خصوص رعایت اصل بهره وری و مدیریت تعداد مورد نیاز نیروی انسانی تأکید وزیده اند که این فرمایشات بسیار راهگشا و واجب الاجرا است.

شیخ حسینی با تأکید بر این که حوزه بازاریابی بانک متحول می شود ادامه داد: در ارزیابی استانها معمولاً چند شعبه مهم استان به صورت میدانی مورد رصد و بررسی قرار می گیرد، بنابراین در مورد استان تهران نیز شایسته است مدیران مرتبط در این خصوص بازدیدها و بررسی های لازم را صورت دهند.

فتاحی: استان تهران در همه شاخص ها رتبه اول را دارد

در ادامه سید باقر فتاحی رییس هیات مدیره بانک توسعه تعاون گفت: تکالیف بانک در حوزه های مختلف در سطح مناسبی انجام شده است و پیش بینی می شود عملکرد بانک در دوره کنونی با رشد مناسبی همراه باشد. وی افزود: بانک در طی دوره اخیر برخی چالش ها و مسائل از جمله ضمانت نامه صدا و سیما و اوراق شهری شهرداری تهران را به خوبی مدیریت نموده و حل نموده است. فتاحی تأکید کرد: بانک در تأمین مالی بنگاههای تولیدی از طریق بازار سرمایه اقدامات مناسبی را صورت داده است، چنانچه نیاز باشد و بنگاههای تولیدی تقاضامند باشند، این آمادگی وجود دارد که در شش ماهه دوم سال نسبت به اخذ مجوز و کارسازی جهت انتشار اوراق جدید تامین مالی نیز اقدامات لازم صورت پذیرد.

وی ادامه داد: مدیریت شعب استان تهران از واحدهای مهم و اثربخش است که ضرورت دارد واحدهای ستادی توجه و ملاحظه بیشتری برای حمایت از استان تهران مد نظر داشته باشند. استان تهران در اکثریت شاخص ها رتبه اول را دارا است و

خبر

رکور دزنی جدید بیمه سرمد در تولید حق بیمه ۶ ماهه ۱۴۰۲



در جلسه هیات عامل شرکت بیمه سرمد، ضمن معرفی سرپرست معاونت بازاریابی و شبکه فروش عملکرد ۶ ماهه شرکت مورد بررسی قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، در جلسه عصر امروز هیات عامل، سیدمحمد مهدی بهشتی نژاد طی حکمی محسن بزرگ‌زاده خالد آبادی را به عنوان سرپرست معاونت بازاریابی و شبکه فروش معرفی کرد.

بهشتی نژاد با اشاره به سوابق و تجارب سرپرست جدید معاونت بازاریابی و شبکه فروش، افتخار کمی و کیفی پرتفوی شرکت، تدوین استراتژی بازاریابی، تعامل سازنده با شبکه فروش وشعب شرکت وتوجه به مدیریت ریسک را از مهمترین انتظارات خود از این معاونت برشمرد.

در ادامه این جلسه مدیر عامل شرکت اعلام کرد این شرکت در ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۲ با رشد ۷۱ درصدی حدود ۱۱۰۰۰میلیارد ریال تولید حق بیمه داشته است. وی گفت به عبارتی دیگر، در نیمه اول سال جاری معادل ۹۲ درصد کل حق بیمه سال گذشته تولید حق بیمه داشته ایم.

بهشتی نژاد اعلام کرد با اعمال سیاست غربالگری و پذیرش ریسکهای مطلوب و سودآور، بیمه سرمد با اتخاذ رفتاری حرفه ای در بازار بیمه:ارتقاء کیفیت خدمات، کسب رضایت‌مندی مشتریان و جامعه بیمه گذاران خود را هدف قرار داده است.

مدیرعامل بیمه سرمد نتیجه برنامه های اصلاح و بهبود شرکت را کاهش نسبت خسارت این شرکت در ۶/۶۵ درصد در ۶ ماهه ۱۴۰۱ به ۳/۴۷درصد در ۶ ماهه سال جاری دانست و این کاهش ۳/۱۸درصدی را حاصل هوشمندی مدیران، کارکنان و شبکه فروش در زمینه مدیریت ریسک،تعدیل و متناسب سازی بهای خطر، کنترل، نظارت و فرایندسازی در خسارت‌ها و حرفه‌ای‌گری در عملیات بیمه‌گری و تجارت ریسک عنوان کرد.

بهشتی نژاد افزود: با افزایش میزان اعتماد و رضایت بیمه گذاران و متقاضیان بیمه و به ویژه ظرفیت ها و قابلیت های حوزه فنی و تخصصی ، افزایش کمی و همواره با تنوع تقاضا در صدور بیمه نامه ها و به ویژه در بخش های تخصصی مانند بیمه های انرژی ، مهندسی ، مسئولیت و حمل و نقل داشته ایم.

مدیرعامل بیمه سرمد پیش بینی کرد که با تداوم روند موجود، در پایان سال نتایج مثبت عملکرد شرکت در بخش بیمه گری و همچنین سرمایه گذاری موجبات خوشحالی و رضایت حداکثری سهامداران عمده و خرد این شرکت را فراهم خواهد نمود.

بهشتی نژاد در پایان با تقدیم حکم سرپرست جدید معاونت بازاریابی و شبکه فروش برای ایشان آرزوی موفقیت نمود.

بزرگ زاده نیز ضمن اشاره به اهمیت و جایگاه شبکه فروش بر لزوم توانمند سازی وتوجه ویژه به نمایندگانی به عنوان خط مقدم فروش اشاره و ابراز امیدواری کرد با تمام توان و همکاری همکاران شرکت بیمه سرمد در جهت رشد و تعالی شرکت تلاش نماید ایشان همچنین درخصوص واگذاری اختیارات به شعب در جهت کسب رضایت حداکثری بیمه گذاران تأکید داشت.

گفتنی است در سوابق محسن بزرگ زاده مواردی همچون ۲۳ سال فعالیت در صنعت بیمه، مدیر توسعه بازار بیمه البرز،رئیس شعبه ممتاز ونک شرکت بیمه البرز، مدیر مجتمع مرکزی بیمه ملت و مدیرعاملی شرکت کارگزاری تامین آینده (هستا) دیده می شود.