



سرمقاله

ضرورت رونق و رشد تولید مسکن

فرشید ایلانی، کارشناس مسکن



وام و ودیعه مسکن نمی تواند در صد ز زیادی از متقاضیان را تحت پوشش قرار دهد. جدا از تأمین منابع مالی این تسهیلات، اصل این تسهیلات نمی تواند سطح پوشش بالایی از مستأجران را داشته باشد و به همه متقاضیان تعلق بگیرد. بر اساس محاسبات به درصد کمی از متقاضیان وام و ودیعه تعلق می گیرد. این وام از این حیث که نمی تواند ابعاد بزرگی داشته باشد و تعداد افراد بیشتری را زیر پوشش قرار دهد، چراکه اصولاً دولت چنین بودجه‌ای ندارد، ناچار آمد است، بنابراین باید بر...

متن کامل در صفحه ۲

بهاری چهرمی:

نرخ بیکاری

کاهش شده است

صفحه ۲

افزایش یارانه ها به شرط

خرید کالا بزرگ الکترونیکی

صفحه ۲

برای ۴ دهک:

مبلغ اقساط وام نهضت

مسکن ۲.۵ میلیون تومان شد

صفحه ۳

اجتماعی

تسریع در صدور شناسنامه فرزند خواندگی برای متقاضیان

به توافق اداره کل ثبت احوال و بهزیستی استان تهران صدور شناسنامه برای فرزند خواندگی تسریع می یابد. با همکاری اداره کل ثبت احوال استان تهران، پرونده‌های ارسالی از سوی بهزیستی به صورت ویژه و بدون فوت وقت رسیدگی و انجام خواهد شد. حسین زین‌الصلحین؛ مدیر کل ثبت احوال استان تهران در دیدار با محمد نصیری مدیر کل بهزیستی استان تهران اظهار کرد: مطالعات کارشناسی تشکیل اتوماسیون الکترونیکی به منظور تشکیل پرونده در صدور شناسنامه نوزادان معرفی شده از سوی بهزیستی خیر داد.

وی افزود: در سطح ادارات استان فرد مشخصی را برای تسهیل و رسیدگی ویژه به پرونده‌های بهزیستی استان تهران تعیین می کنیم. محمد نصیری مدیر کل بهزیستی استان تهران هم ضمن تقدیر از هم‌راهی و

بازار تهران باید بازسازی و ایمن شود

رئیس شورای اسلامی شهر تهران گفت: بازسازی و ارتقای سطح ایمنی بازار تهران پس از ۲۰ سال ضروری است و باید طراحی‌های بهتری در این خصوص اجرا شود تا به استانداردهای لازم ارتقا یابد. مهدی چمران در آغاز یکصد و پنجاه و یکمین جلسه شورای اسلامی شهر تهران، اظهار کرد: مشکلاتی در زمینه حمل و نقل بازار تهران وجود دارد که اصلی ترین راهکار رفع آن، فرهنگسازی است.

رئیس شورای اسلامی شهر تهران همچنین از ثبت نام برخی اعضای این شورا برای انتخابات مجلس شورای اسلامی اظهار بی‌اطلاعی کرد و گفت: در این خصوص اطلاعی ندارم. وی اظهار کرد: قرار است در جلسه امروز شورای شهر تهران، رئیس اداره امور بین‌الملل و روابط عمومی شهرداری تهران در مورد سفرهای خارجی مدیران و کارکنان شهرداری گزارشی ارائه کند.

چمران با یادآوری روز جهانی دخانیات، گفت: باید حساسیت بیشتری نسبت به اشاعه سیگار در میان جوانان و بچه‌های با سن پایین داشته باشیم و برای جلوگیری از این مساله جدی باشیم. همچنین علی‌اصغر قاضی دیگر عضو شورای اسلامی شهر تهران پس از آغاز جلسه، در جمع خبرنگاران در خصوص انحلال شرکت کنترل ترافیک تهران، گفت: ظاهراً در مجموعه شهرداری با حفظ حال مواجه شده‌اند. وی افزود: دیروز سلسله پاسخ‌هایی درباره انحلال این شرکت از سوی شهرداری برای ما ارسال شد که هنوز آن را مطالعه نکرده‌ام ولی بنا بر برنامه‌ریزی انجام شده تا هفته آینده جلسه‌ای بر گزار خواهد شد و نتیجه رسمی آن اعلام خواهد شد.

قائمی گفت: البته این مسائل به برکت دوستی است که در شورا حمایت بی‌چون و چرما می کنند و اگر مقداری آزاد اندیشی وجود داشت، قطعاً متصفانه‌تر رفتار می شد و روال اینطور نخواهد ماند و حتما تغییر

وام و ودیعه مسکن ۲۰۰ میلیون تومان شد

پرداخت وام و ودیعه به دهک‌های آسیب پذیر

صفحه ۲



صفحه ۳

ویژگی قیمت‌ها آنگاه دارد

شیب سنگین کاهش قیمت خودرو

صفحه ۳

رئیس صندوق نوآوری اعلام کرد:

حمایت ۵۰۰ میلیارد تومانی

از دانش بنیان‌های

صنعت غذا

رئیس صندوق نوآوری گفت: تنها ۵ درصد (۴۰۰) شرکت دانش بنیان در حوزه کشاورزی و امنیت غذایی فعالیت می کنند و به اعتقاد من با توجه به ظرفیتی که داریم، عدد کمی محسوب می شود و فاصله زیاد است. محمد صادق خیاطیان در رویداد تبادل فناوری در صنعت غذایی که در محل این صندوق برگزار شد، گفت: امر دانش بنیان چه در سطح مسولان کشور، چه در سطح جامعه نخبگان، صنعتگران و کارآفرینان دیگر یک امر تریبونی و لوکس تلقی نمی شود. دانش بنیان در توسعه صنعتی و اقتصادی نقش بسیار مهمی دارد. و این باور تا حدود زیادی شکل گرفته که در واقع با کوشش فعالان این حوزه میسر شده است. وی ادامه داد: شاهد پیشرفت دانش بنیان در صنایع مختلف کشور اعم از صنعت دارو و فناوری اطلاعات و نفت و گاز هستیم و در بخش امنیت غذایی و کشاورزی نیز اتفاقات خوبی رخ داده و شاهد رشد و تقان هستیم. وی فعالیت شرکت‌های دانش بنیان در حوزه امنیت غذایی را کم و محدود توصیف کرد و گفت: بر اساس آمارها، تنها ۵ درصد (۴۰۰) شرکت دانش بنیان، در حوزه کشاورزی و امنیت غذایی فعالیت می کنند و به اعتقاد من با توجه به ظرفیتی که داریم، عدد کمی محسوب می شود و فاصله زیاد است. رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی بیان کرد: از طرفی دیگر موضوع امنیت غذایی موضوع راهبردی نه تنها برای کشور ما بلکه برای کشورهای دنیا مطرح است و طبق گزارش‌های آینده پژوهی، امنیت غذایی یکی از چالش‌های بزرگ دنیا در سال‌های آینده پیش بینی می شود. وی با بیان اینکه ظرفیت کشور در حوزه امنیت غذایی فوق‌العاده است، خاطر نشان کرد: این ظرفیت شامل...

سیاسی

برای سفرهای مردم سهمیه بنزین پیش بینی شود

در ایام تابستان را در نظر بگیرد. اگر غیر از این سهمیه پیش بینی شده برای تأمین سوخت مورد نیاز مردم برای سفر برنامه‌ای دیگر در دستور کار است باید به صورت شفاف به مردم اعلام شود.

پخش فرآورده‌های نفتی مبنی بر شلار ۲۱۰ لیتری کارت‌های سوخت با سهمیه ۱۵۰ لیتر آزاد و ۶۰ لیتری سهمیه‌ای، بیسار کرد: بنده از این تصمیم اطلاع دقیق تری ندارم. ممکن است که هیات رئیسه کمیسیون انرژی اطلاعی داشته باشند. اما بنده این موضوع را در نشست امروز کمیسیون انرژی مطرح می کنم. شرکت پالایش باید ضرورت سفرهای مردم به ویژه

طالبان: نمی‌خواهیم رابطه‌مان با ایران خراب شود

وارد کردند. مرزبانان عبور مرزبانی استان سیستان و بلوچستان با اقدامات عملیاتی و تشدید پوشش منطقه به حراست از مرزها پرداختند. سردار قاسم رضایی، جانشین فرمانده کل انتظامی کشور نیز درباره اقدام نسنجیده نیروهای طالبان در مرز ایران گفت: حدود ساعت ۱۰ روز شنبه، ششم خرداد ماه نیروهای طالبان از سمت کشور افغانستان بدون در نظر گرفتن رعایت قوانین بین‌المللی و حسن همجواری با انواع سلاح مبادرت به تیراندازی به پاسگاه ساسولی واقع در حوزه هنگ مرزی زابل کردند که با واکنش قاطعانه مرزبانان مواجه شدند.

بر اساس اعلام پایگاه خبری پلیس، وی ادامه داد که بعد از تیراندازی‌های طرف طالبان، بر اساس پروتکل‌های مرزی از سوی مرزبانان درجه ۱ تذکرات لازم به نیروهای مهاجم داده شده است. اما متأسفانه مجدداً تیراندازی شروع و درگیری‌ها ادامه یافت. جانشین فرمانده کل انتظامی کشور افزود: در پی شروع درگیری‌های مرزی از سوی طالبان، سردار احمد رضا رادان، فرمانده کل انتظامی کشور، دستورات قاطعانه لازم، به مرزبانان و ابلاغ و تأکید کرد که شجاعانه و قاطعانه از مرزها دفاع کنند و به هیچ‌حدی اجازه تعدی و نزدیک شدن به مرزها را ندهند. در این دستور تأکید شده است که نیروهای مرزی جمهوری اسلامی ایران به هر گونه تعدی و تعرض مرزی قاطعانه پاسخ خواهند داد و حاکمان فعلی افغانستان باید در قبایل عمل نسنجیده و مغایر با اصول بین‌المللی خود پاسخگو باشند. با توجه به این درگیری‌ها که با وجود پابرجا بودن مسئله حقایق ایران از رود هیرمند انجام شده است، حسین امیرعبداللهیان، وزیر امور خارجه ایران چند روز پیش در سخنانی با انتقاد از لغافل‌های برخی مقامات طالبان علیه ایران گفت: ما در ارتباط با موضوع حقایق ایران از هیرمند، گفت و گو‌هایی با مقامات افغانستان داشته ایم و معتقدیم که بر اساس قرارداد ۱۳۵۱ باید در این ارتباط مسیر حقوقی مورد توجه قرار بگیرد.

فرهنگی

تعطیلی دو کتابفروشی با سابقه در تهران

کتاب با تأیید خبر تعطیلی این شهر کتاب به تسنیم گفت: اصلی‌ترین دلیلی تعطیلی ما مشکلات اقتصادی است، در سال‌های اخیر فروش کتاب بسیار کاهش یافته است، ما نیز طبیعتاً به سنت همه شهر کتاب‌ها علاوه بر کتاب، کالا‌های دیگری چون لوازم التحریر و اکسسوری نیز عرضه می‌کردیم، عمده فروش ما متعلق به این کالاها بود و اساساً کتاب بزرگسال ما فروشی نداشت. وی ادامه داد: رکود در کتابفروشی‌ها طی دو سال اخیر بی‌سابقه بوده است، ما حتی کتاب‌های تازه را نیز با افزایش قیمت عرضه نمی‌کردیم، اما باز هم فروش کتاب چندان نداشتیم. محمدی در پاسخ به این پرسش که صاحب ملک، آیا دوباره در این مکان کتابفروشی راه خواهد انداخت؟ گفت: خیر قرار است در اختیار صنف دیگری قرار گیرد.

این کتابفروشی با همت مرحوم سیف‌الله هاشمیان ۳۰ سال پیش در خیابان ولیعصر بنیانگذاری شد و در طول ۳۰ سال گذشته برای علاقه‌مندان به کتاب و کتابخوانی به عنوان پاتوق فرهنگی مطرح بوده است. مسئولان این فروشگاه سوخته نبودن کتابفروشی به لحاظ اقتصادی و بی‌ثباتی اقتصادی را دلیل اصلی تعطیلی این کتابفروشی عنوان کرده‌اند. به موازات تعطیلی کتابفروشی هاشمی، شهر کتاب قبا نیز در خیابان ناطق نوری از پایان فعالیت این فروشگاه خبر داده است.

این شهر کتاب که از سال ۹۰ تاکنون در بوستان کتاب فعالیت داشته است، بالغ بر ۳ هزار عنوان کتاب در دو حوزه بزرگسال و کودک و نوجوان را عرضه می‌کرد. محمدی مدیر این شهر کتاب قدیمی‌ترین برنامه‌های ورزشی تلویزیون با اجرای پیمان یوسفی از جمله این هفته با تغییرات و اضافه شدن یک روز دیگر، پخش خود را از سر می‌گیرد. اولین بار برنامه «ورزش و مردم» در اسفندماه ۱۳۵۸ پخش شد و افراد زیادی در پخش این برنامه نقش داشتند و سرانجام پس از راه‌اندازی، یکشنبه شب‌ها روی آنتن شبکه یک رفت.

نام برنامه «ورزش و مردم» توسط کارگردان اصلی آن وارطان آنتانسیان انتخاب شد و در آغاز پخش برنامه با استقبال مخاطبان مواجه شد و بهرام شفیق از زمان درگذشتش ادامه یافت. بعد از درگذشت بهرام شفیق، برنامه به پیمان یوسفی سپرده شد و با تصمیم‌گیری یکشنبه، زمان پخش این برنامه ورزشی قدیمی از یکشنبه شب‌ها به صبح‌های جمعه ساعت ۱۲ انتقال پیدا کرد. پیمان یوسفی تأکید کرد که سری جدید «ورزش و مردم» از جمعه‌ایس هفته با تغییر رویکرد و بعد همگانی‌ی بیشتر به آنتن بر خواهد

«ورزش و مردم» به آنتن برمی‌گردد

گشت. در واقع مردم بیشتر خودشان را در این برنامه ببینند همان هدفی که همیشه این برنامه در طول این سال‌ها داشته است. وی با اشاره به اینکه یک روز دیگر به پاکس اصلی برنامه «ورزش و مردم» اضافه شد، گفت: جمعه‌ها این برنامه روی آنتن شبکه یک سیما می‌رفت و از این هفته هم ساعت ۱۲ تا ۱۳:۳۰ روی آنتن خواهد بود. اما سه‌شنبه‌ها هم روز دیگری است که به این برنامه اضافه خواهد شد. یعنی در واقع قبل از خبر ۱۹:۳۰، ۳۰ دقیقه هم روز سه‌شنبه برنامه خواهیم داشت. یوسفی در خصوص مطالبه‌گری از مشکلات موجود در ورزش کشور، افزود: این مطالبه‌گری را حفظ کرده‌ایم اما همه‌چیز در چارچوب و توجه به اخلاق حرفه‌ای رسانه‌ای؛ در خصوص چالش‌های فوتبال هم سعی می‌کنیم در «منهای فوتبال» برنامه، این مرجعیت و مطالبه‌گری را داشته باشیم. وی در پایان خاطر نشان کرد: «ورزش و مردم» همیشه متفاوت‌تر و راهبردی‌تر پیش رفته و همین اصالت و درون‌مایه اصلی‌اش را حفظ خواهد کرد.

«کسب و کار» از جایگاه مشاغل مدرن گزارش می دهد

غربت کافه‌ها در شهرهای کوچک



کار برای گپ و گفت درباره اوضاع شغلی و اجتماعی دور هم جمع می شدند اما به تدریج کافه‌ها جای آن را گرفتند و طیف بیشتری از افراد مشتری آن شدند و امروز در مراکز تجاری و مناطق مرکزی شهر که محل رفت و آمد و قلب اداری و تجاری شهر است حضور پررنگی دارند اما در شهرهای کوچک این اتفاق نیفتاده است. کافه‌ها به‌طور گسترده تاسیس نشدند و قهوه‌خانه بر جا ماندند با این تفاوت که امروز اغلب قهوه‌خانه‌ها نیز کار کرد پاتوقی ندارند و مرکزی برای توقف مسافران و رهگذران هستند.

تجربه‌ای از چند شهر

گشت و گذار در برخی شهرهای کوچک آذربایجان غربی به عنوان مسافر و نیاز به وجود مکانی چون کافی شاپ برای ساعتی تامل ضرورت وجود این مراکز را عیان می کند. همچنین طبق مشاهده‌های نگارنده شهرهای کوچک استان اصفهان نیز از این قاعده مستثنا نیستند. در سفری یک روزه به شهر کاشان برای انجام کاری ضروری هنگام ظهر سراغ کافه راز جوانان این شهر و از کسبه مراکز تجاری گرتیم اما راه به جایی نبردیم. جوانانی که مورد سوال قرار گرفتند، از وجود چنین جایی اظهار بی‌اطلاعی کردند. حتی مفهوم کافی شاپ برای برخی از آنها واژه غریبی بود. مثلاً یکی از آنها با تعجب و سادگی گویی این واژه را پیش از این نشنیده بود. گفت: «کافی شاپ برای چی؟» تنها یک نفر ما را به سمت مغازه‌های راهنمایی کرد که دستگاه‌های آبمیوه‌گیری جلوی مغازه چیده شده و لیوانی آبمیوه به دست مشتری می داد و جایی برای نشستن مشتری نداشت. تلاش در خیابان‌های اصلی این شهر برای پیدا کردن جایی برای ساعتی توقف و نوشیدن جای بی‌فایده بود. در شهرهای آذربایجان غربی نیز در مناطق مرکزی شهر کافی شاپ‌هایی وجود دارد که بدون آشنایی با اصول کافه‌داری به مشتریان سرویس می دهند اما جایی برای توقف طولانی ندارند و باید به سرعت نوشیدنی خود را میل کرده و محل را ترک کنید.

ظرفیت سرمایه‌گذاری بالاست

اسماعیلی می گوید: فقدان کافی شاپ‌های مدرن در شهرهای کوچک به معنی فقدان سرمایه‌گذار با مشتری نیست بلکه در شهرهای کوچک نسبت به این مراکز حساسیت عمومی وجود

کلمه کافی شاپ همیشه مفهوم مشتری را به ذهن نمی آورد. این واژه هر ممکن است در هر منطقه جغرافیایی تعریف متفاوتی داشته باشد یا اساساً هیچ تعریفی نداشته

باشد. این مفهوم در تهران با مفاهیم مدرن کسب و کار گره خورده است اما در بسیاری از شهرهای کوچک کشور - اگر نگویم تمام شهرهای کوچک - کار کرد آن ناشناخته است زیرا یا چنین مکان‌هایی وجود ندارند یا در گوشه‌های پنهان هستند و طیف بسیار محدودی از افراد مشتری آن هستند. در جای‌جای شهرهای بزرگ می توان نشانی از یک کافی شاپ دید و افرادی که در آن مشغول سرویس دهی به مشتریان متعدد هستند. گاهی حتی در مرکز شهر که محل تجمع آنهاست برای پیدا کردن میز و صندلی خالی در یک کافه باید چشم بگردانید. حتی اصول کسب و کار در این صنف تا جایی حرفه‌ای شده است که مراکزی از جمله هتل‌های معتبر شهر برای جوانان متقاضی که تعداد آنها کم هم نیست دوره‌های آموزش کافه‌داری برگزار می کنند تا گردانندگان کافی شاپ‌ها در میدان مسابقه پیشرفت این حرفه مدرن از رقبای عقب نمانند یا از چرخه حذف نشوند.

بسیاری از این متقاضیان نیز به امید اینکه روزی صاحب کافه‌ای در گوشه دنجی شوند، آموزش می بینند و برنامه‌ریزی می کنند اما با کمی گشت و گذار و پرس و جو می توان فهمید که این جریان در شهرهای بزرگ جاری است و شهرهای کوچک در توسعه کسب و کار مدرنی چون کافه‌داری در محاق به‌سر می برند.

علاوه بر جو فرهنگی حاکم بر شهرهای کوچک که به تجمع در کافه و شکل پاتوقی آن نگاه اخلاقی ندارد، شناخت کافی نسبت به آن در میان اغلب جوانان وجود ندارد و چنین جایی را با مکانی که کنار خیابان یک لیوان آبمیوه می فروشد، برابر می دانند.

از قهوه‌خانه به قهوه‌خانه

میثم اسماعیلی، پژوهشگر اماکن عمومی و تاریخی اهل کاشان به «کسب و کار» می گوید: در گذشته قهوه‌خانه‌ها پاتوق بازاریان و حجره‌دارانی بود که در هنگام ظهر یا عصر و پس از

و آنها نیز اطراف باغ فین متمرکز شده‌اند و مسافران مشتری آنها هستند.

هنگام بازگشت از کاشان و در خنکی دلپذیر منطقه، هنگام گذر از نزدیکی تاسیسات پیشرفته هسته‌ای کشور در بیابان‌های استان قم آنچه به ذهن می رسد این است که ظرفیت‌های کسب و کار بسیاری در شهرهای کوچک کشور مهجور مانده‌اند.

می شود. مدیران این کافه‌ها از کسب و کار و درآمد خود بسیار راضی هستند اما مردم از وجود آنها بی‌اطلاعتند و مشتریان خاص آن جوانان اهل هنر هستند که یکدیگر را می شناسند. ضمن اینکه این کافه‌ها در گوشه‌ای از شهر قرار دارند و در معرض دید و شناخت عموم نیستند.

در سطح شهر از وجود قهوه‌خانه‌ها نیز دیگر اثر چندانی نیست

دارد. به همین دلیل مجوز تاسیس کافه نیز داده نمی شود. ضمن اینکه در کاشان تعداد بسیار محدودی از جوانان مشتری کافه هستند و کافه‌های این شهر بافت تاریخی آن ادغام شده‌اند.

از جمله کافه‌شاده و خانه تاریخی منوچهری‌ها. در این کافه‌ها نمایشنامه‌خوانی، گالری هنری و از این دست فعالیت‌ها انجام

دگرگونی اقتصاد سلامت با گسترش علوم میان رشته‌ای

پای پزشک‌انسان‌شناسی به بیمارستان‌ها باز می شود



نظام‌های سلامت در دنیا همواره به سرعت در حال روزآمد کردن خدمات هستند تا جایی که خدمات به عنوان تولید ناخالص سهم زیادی از اقتصاد سلامت را به خود اختصاص داده است

که بخشی از آن کاهش هزینه‌های اقتصادی و روانی ناشی از بیماری‌ها و از آن مهم‌تر افزایش اثربخشی فرایند درمان است. گاهی این خدمات به پیش از بیماری و به منزلت افراد برمی گردد که مهم‌ترین آن خودمراقبتی و پیشگیری از بروز بیماری است. فراگیری و سرعت اصلاح خدمات نیز تاحدی است که علوم مختلفی دست به دست هم داده‌اند تا علاوه بر بالا بردن کیفیت و اثربخشی درمان، از هزینه‌های اضافی کاسته و به تولید ثروت کمک کنند و از این رو علوم میان‌رشته‌های زیادی نیز تاسیس شده‌اند.

کارشناسان می‌گویند بیمارستان‌ها در هزاره سوم نگاه مکانیکی به فرایند درمان بیمار را تبدیل به نگاه فرهنگی کرده و آگاهانه به تلاقی علوم روز با یکدیگر برای دست یافتن به بالاترین میزان اثربخشی درمان توجه دارند. تاسیس رشته جدیدی به نام پزشک-انسان‌شناسی در کشورهای توسعه‌یافته و فراگیر شدن آن در زمان کوتاه نیز این موضوع را تأیید می کند. کمی پیش از این فرایند به صورت همکاری پزشک و انسان‌شناس برای درمان بیمار بود ولی امروزه پزشک-انسان‌شناسی به عنوان یک رشته مستقل و تربیت پزشکان متخصص مجهز به دانش انسان‌شناسی به بازار سلامت کشورهای توسعه‌یافته ارائه شده است. در توصیف این امکان جدید حوزه سلامت می توان گفت دانش جدید فهم فرهنگ و باور بیمار و شناخت خاستگاه زیستی او برای انتخاب روش‌های درمانی است. دکتر پیمان متین دانش‌آموخته پزشک-انسان‌شناسی به «کسب و کار» می گوید: این رشته یکی از جذاب‌ترین دانش‌های در حال تدریس در دانشگاه‌های آمریکاست. این رشته ابتدا در علوم انسانی مورد توجه قرار گرفت. سپس با رشته پزشکی ادغام شد تا پزشکان به این دانش مجهز شوند. نسل‌های جدید بیمارستان‌ها به سرعت دانش مدرن و مرزهای نوآوری را فتح می کنند اما در ایران تنها به صورت واحد درسی به دانشجویان انسان‌شناسی عرضه می شود.

وی ادامه می دهد: در سال ۸۳ برای نخستین بار، طرح ایجاد و به کارگیری این رشته را به وزارت بهداشت ارائه دادم و طرحی از سر فصل‌های مورد نظر را نیز برای دانشگاه نوشتم اما هرگز مورد اعتنا و اجرا قرار نگرفت؛ در حالی که تکیه به این دانش در درمان بیماری‌ها می تواند از هزینه‌ها کاسته و به ثروت بیفزاید. به گفته وی در این نوع درمان، پزشک با بیمار مصمیم می شود و بستر فرهنگ و باورهای وی را می شناسد. تجربه به ما ثابت کرده است که تکرار واژه «نخور» برای بیمار مقاومت ایجاد می کند و باعث افزایش اثرات بیماری و افزایش هزینه‌ها می شود در حالی که می توان به شناخت ذائقه و باور به وی آموخت که چکار کند.

بیماری واحد درمان متفاوت دارد

متین می افزاید: اغلب اوقات می بینید یک دارو در بیماری اثر

اگر ضرورت آن درک شود و طرح در عمل معرفی شود می توان به بازارهای شغلی جدیدی چشم دوخت. در ۱۰ سال اخیر بیش از ۳۰

پیشنهاد از کشورهای اروپایی و پیشنهادهای زیادی از کشورهای شرق آسیا برای انجام کار پژوهشی در ایران داشتیم. این نشان می دهد که دانش مذکور بازار بکری در ایران دارد و می تواند بسیار سودآور باشد. در کشوری مثل دانمارک این روش کاملاً جا افتاده و در ایران که تنوع اقوام، فرهنگ‌ها و شرایط زیستی زیاد است جای رشد زیادی دارد اما متأسفانه در کشور ما مانند آمریکا نظام پزشکی و سلامت به‌طور خشنی به سمت پول می رود و با وجود تبلیغات، نگاه بلندمدتی به سودآور بودن و صرفه‌جویی با روش‌های نوین نخواهد شد.

انعطافی پیروی می کنند. این مدل و قالب از پیش تعیین شده، بدون توجه به ویژگی‌های فردی و اجتماعی بیماران، صرفاً سلامت آنها را به شیوه مکانیکی در نظر می گیرد و زمینه‌های پیشین و پسین را بعد از اجرای پروتکل درمانی نادیده می انگارد. پس همواره با در صدی از خطا و شکست و انحراف سیستم درمانی روبه‌رو می شویم که سالانه هزینه‌های هنگفتی را برای جبران به نظام سلامت تحمیل می کند. اما با استقرار این رویکرد نگاه سطحی و تک‌بعدی به پدیده بیمار و بیمارستان عوض می شود و زمینه‌های فرهنگی عاملی مهم در ارتقای سطح سلامت و به هدف نشستن تلاش‌های تیم درمان می شود. متین می گوید: در نظر داریم این طرح را در بیمارستان‌های خصوصی کشور اجرا کنیم.

نمی گذارد؛ برای مثال قرص راتیئیدین دوره درمان ۲۱ روزه دارد در حالی که ایرانیان در این دوره درمان نمی شوند زیرا راتیئیدین را برای ایرانیان ساخته‌اند و اگر این دانش وجود داشته باشد که مردم هر منطقه با توجه به شرایط زیستی و فرهنگی غذایی و مصرفی چه شرایطی دارند می توان از هزینه‌های غیر کار بردی صرف‌نظر و به اثربخشی درمان کمک کرد.

با این اوصاف می توان پیش‌بینی کرد با نهادینه شدن این روش در سیستم درمانی، تولید کالا و دارو نیز به سمت تنوع و تخصصی تر شدن پیش خواهد رفت. به گفته کارشناسان اکنون سیستم پزشکی در بیشتر بیمارستان‌های جهان به صورت مشخص از دستورالعمل‌ها و موازات‌یسن و پروتکل‌های معین غیر قابل

«کسب و کار» دلایل گرانی گوشت را بررسی کرد

افزایش قاچاق دام زنده ایرانی به همسایگان



هفته پیش رئیس سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری از وجود ۴۳ هزار دام مازاد در مراتع خبر داد. پیش از آن نیز محمد اسماعیل نیا، عضو کمیسیون کشاورزی مجلس واردات گوشت قرمز

در سال ۹۲ را ۱۵۰ هزار تن اعلام کرده بود. حال سوال اینجاست که با وجود این تعداد دام مازاد در کشور، چرا هنوز گوشت از کشورهای دیگر وارد می‌شود؟! براساس برنامه پنجم توسعه متوسط سرانه مصرف گوشت هر ایرانی ۱۳ کیلوگرم است که به این ترتیب گوشت قرمز مورد نیاز سالانه کشور حدود ۹۸۹ هزار تن است. اما رئیس اتحادیه دامداران گوشت مورد نیاز را ۸۲۱ هزار تن می‌داند و معتقد است این مقدار از گوشت مورد نیاز هر ساله در کشور تولید می‌شود اما نمی‌تواند منجر به خودکفایی در این محصول شود. به علت قاچاق دام، از یک طرف دام‌های سالم از کشور خارج و از طرف دیگر دام‌های بیمار از مرزهای شرقی و جنوب شرقی وارد می‌شود. همچنین حضور دلالان و سودجویان اثر مخربی بر بازار و تولید گوشت قرمز بر جای گذاشته است؛ آنها با نرخ ارز رسمی گوشت را کیلویی ۱۰ هزار تومان خریداری می‌کنند و کیلویی ۱۷ تا ۱۸ هزار تومان در داخل می‌فروشند.

در یک سال اخیر بازار گوشت با روند رو به افزایشی روبه‌رو بوده است، افزایشی که خیلی از مسئولان علت آن را کمبود گوشت عنوان می‌کنند. مسئولان تنظیم بازار برای برون‌رفت از این گرانی اقدام به واردات گوشت از کشورهای مثل استرالیا و برزیل کردند. این ماجرا آنقدر پیش رفت که دیگر این روزها گوشت با قیمتی بین ۲۸ تا ۳۵ هزار تومان به ازای هر کیلو، کالایی لوکس در سبد خرید خانوار به حساب می‌آید.

رئیس اتحادیه دامداران در گفت‌وگو با «کسب و کار» یکی از علت‌های گرانی گوشت را قاچاق دام زنده و نارس در مرزهای شرقی و غربی کشور می‌داند و معتقد است: مسئولان تنظیم بازار رویکردی کوتاه‌مدت برای بهبود وضعیت دارند و سیاست‌های غلط برخی افراد غیرمتخصص شاید گرچه در کوتاه‌مدت باعث کاهش اندک قیمت گوشت قرمز شود ولی ضررهای به تولید و اشتغال این بخش می‌زند که اثر مخربش را دیگر نمی‌توان به این راحتی از بین برد.

سعید سلطانی با اشاره به خودکفایی گوشت قرمز کشور تا قبل

دام بیشتر وارداتی است ولی علوفه چون بسیار پر حجم است واردات آن مقرون به صرفه نیست. به همین دلیل اگر تعداد دام ما کمتر باشد، با این مقدار علوفه هم وزن ۱۵ کیلویی دام فعلی را می‌توان تا ۲۲ کیلو بالا برد. اگر دام تا ۲۲ کیلو بروار شود، فرآورده‌های بیشتری هم خواهد داشت و دیگر در بازار با کمبود گوشت قرمز مواجه نخواهیم شد. در این صورت دیگر نه تنها نیازی به هیچ گونه وارداتی در زمینه گوشت نخواهد بود بلکه ایران می‌تواند تبدیل به یک صادرکننده گوشت شود.

شوند که کمبود گوشت در بازار نداشته باشیم و مجبور به واردات نشویم. رئیس اتحادیه دامداران ادامه می‌دهد: در دامداری اصل افزایش بهره‌وری باید جای افزایش کمیت را بگیرد. اگر تعداد دام‌ها کاهش یابد و به اندازه نیاز کشور تولید داشته باشیم، با سرمایه‌گذاری متمرکزتری می‌توانیم کیفیت همان تعداد را بالا ببریم و وزن لاشه آنها را افزایش دهیم.

وی بزرگ‌ترین مشکل کنونی دامداری را تامین علوفه می‌داند و اضافه می‌کند: در حال حاضر نهاده‌های خوراکی‌های سبک

باشد و دام هم به اندازه مصرف تولید شود، دیگر این همه دام مازاد در مراتع نخواهیم داشت تا با این بحران آب و خشکسالی مراتع، آنقدر دام از ظرفیت اراضی وجود داشته باشد که ریشه گیاه را هم بخورند و باعث بیابان‌زایی هر چه بیشتر در کشور شوند.

سلطانی درباره راهکار رسیدن به خودکفایی گوشت توضیح می‌دهد: برای بهبود وضعیت بازار گوشت لازم است دام‌های کم‌بازده مازاد در مراتع با لاشه کم‌وزن‌تر کشتار و به بازار عرضه

از سال ۸۰ اظهار می‌کند: تا سال ۱۳۸۰ ایران در زمینه گوشت خودکفا بود ولی بعد از آن برای تولید سوسیس و کالباس هر ساله حدود ۱۰ هزار تن گوشت وارد کشور می‌شد که تدریجا بازار واردات گوشت به مذاق عده‌ای خیلی خوش و بازار رقابتی ایش به وجود آمد و تدریجا عطش واردات آن بالا گرفت تا جایی که اکنون حدود یک ششم گوشت مصرفی داخل از خارج وارد می‌شود.

وی می‌افزاید: اگر زنجیره تولید از ابتدا تا انتها دست تولیدکننده

لزوم بسته‌بندی برای جلوگیری از هدررفت محصولات غذایی

ضایعات ۳۵ درصدی محصولات کشاورزی از تولیدتاعرضه



هدررفت محصولات از مرحله تولید تا عرضه معضل بزرگی در بخش کشاورزی است. طبق اعلام وزارت جهاد کشاورزی، سالانه ۳۵ درصد از محصولات کشاورزی در فرآیند تولید و عرضه به شکل‌های مختلف

به ضایعات تبدیل می‌شوند که این حجم می‌تواند غذای بیش از ۱۵ میلیون نفر را تامین کند. بخشی از این ضایعات در بخش بار و حمل‌ونقل محصولات غذایی است اما بخش عمده‌ای از این هدررفت در میادین تره‌وبار اتفاق می‌افتد. رئیس اتحادیه میوه و سبزی عدم بسته‌بندی محصولات کشاورزی برای عرضه به مصرف‌کننده را مهم‌ترین عامل هدررفت این محصولات در میادین میوه و تره‌بار می‌داند و معتقد است می‌توان با تشویق بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنایع تبدیلی از این هدررفت جلوگیری و اشتغال ایجاد کرد.

نیاز به سرمایه‌گذاری بخش خصوصی

حسین مهاجران در گفت‌وگو با «کسب و کار» می‌گوید: ما با بسته‌بندی مناسب محصولات تولیدی کشاورزی بسیار موافقیم چرا که این اقدام به نفع کشاورزان و مصرف‌کنندگان است و علاوه بر اشتغال‌زایی، باعث خواهد شد محصولات به صورت مکانیزه و با کیفیت‌بهرتر به دست مصرف‌کننده برسد. اما این فرآیند مستلزم سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی است. وی می‌افزاید: مشکل بسته‌بندی در کشور فقط به بخش میوه مربوط نمی‌شود بلکه در بسیاری از بخش‌های خوراکی چون خرما، زعفران، سوهان و حتی تولیدات صنایع غذایی شرکت‌های مختلف داخلی نیز این معضل وجود داشته و دارد که حل آن مستلزم اختصاص اعتبار به این بخش‌هاست. متأسفانه فقدان بسته‌بندی مناسب باعث شده محصولاتی مانند خرما با قیمت نازل به خارج از کشور صادر و در کشورهای چون انگلیس و کشورهای آسیای میانه با بسته‌بندی مدرن مجدداً با قیمتی به مراتب بالاتر به دیگر نقاط صادر شود.

هدررفت هر چه بیشتر محصول گران‌تر

رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی معتقد است: ضایعات میوه و سبزی ارتباط مستقیمی با افزایش قیمت این نوع محصولات دارد، به طوری که هر چه ضایعات بیشتر باشد، قیمت‌ها نیز روز به روز افزایش می‌یابد اما اگر با مدیریت صحیح و به کارگیری شیوه‌های نوین بسته‌بندی هدررفت کاهش یابد، به صورت تدریجی قیمت‌ها هم کاهش می‌یابد و محصول مرغوب‌تری به دست مصرف‌کننده می‌رسد. وی اظهار می‌کند: اگر در زمینه عرضه محصول بسته‌بندی شده به مصرف‌کننده از لحاظ سبزی و نوع و کیفیت محصول اطمینان دهیم، مصرف‌کننده هم ترجیح خواهد داد محصول با کیفیت اما کمی گران‌تر را بخرد اما هیچ موردی بی‌نیاز نباشد و در نهایت چون وزن خالص محصول تماماً قابل مصرف است، از لحاظ اقتصادی هم برایش به صرفه‌تر خواهد بود. رئیس اتحادیه بارفروشان نیز در گفت‌وگو با «کسب و کار» با تأکید بر اهمیت وجود بسته‌بندی برای کاهش ضایعات محصولات غذایی عنوان می‌کند: ضایعات محصولات غذایی در در مرحله اول در بخش بار اتفاق می‌افتد و بعد از آن مقدار زیادی در مرحله عرضه در میادین و همچنین به دست مصرف‌کننده هدر می‌رود.

نبود جعبه استاندارد عامل اصلی ضایعات محصولات باغی

علی حاج فتحعلی نبود جعبه استاندارد را علت اصلی افزایش ضایعات محصولات باغی می‌داند و معتقد است جعبه‌هایی که برای بسته‌بندی محصولات باغی استفاده می‌شود یک اندازه نیست و همین عامل سبب می‌شود در زمان بارگیری، میوه‌ها تحت فشار از بین بروند و کیفیت آن نیز کاهش یابد. وی می‌افزاید: در بخش میادین میوه و تره بار هم بخش زیادی از محصولات به دلیل عدم بسته‌بندی و فروش فله‌ای ضایع می‌شود. برای جلوگیری از این هدررفت باید موسسه

بسته‌بندی چشم نواز به صورت انبوه به کشور وارد و روانه بازار شود. ادامه این روند به ضرر تولیدکنندگان داخلی است. در صورت افزایش توان تولیدی و به کارگیری تکنولوژی نوین در بسته‌بندی‌ها ما می‌توانیم علاوه بر دست گرفتن بازار داخلی به صادرات هم رو بیابیم و درآمد ارزی قابل توجهی در این زمینه کسب کنیم. وی در پاسخ به این سوال که بسته‌بندی محصولات افزایش قیمت‌ارابه دنبال دست دادن دست‌های از مشتریان می‌شود، ادامه می‌دهد: همین امر باعث شده مواد غذایی خارجی که اغلب کیفیت مطلوب ندارند عنوان می‌کند: با بررسی کمی دقیق‌تر متوجه خواهیم شد که این

محصول بسته‌بندی: دورریز کمتر

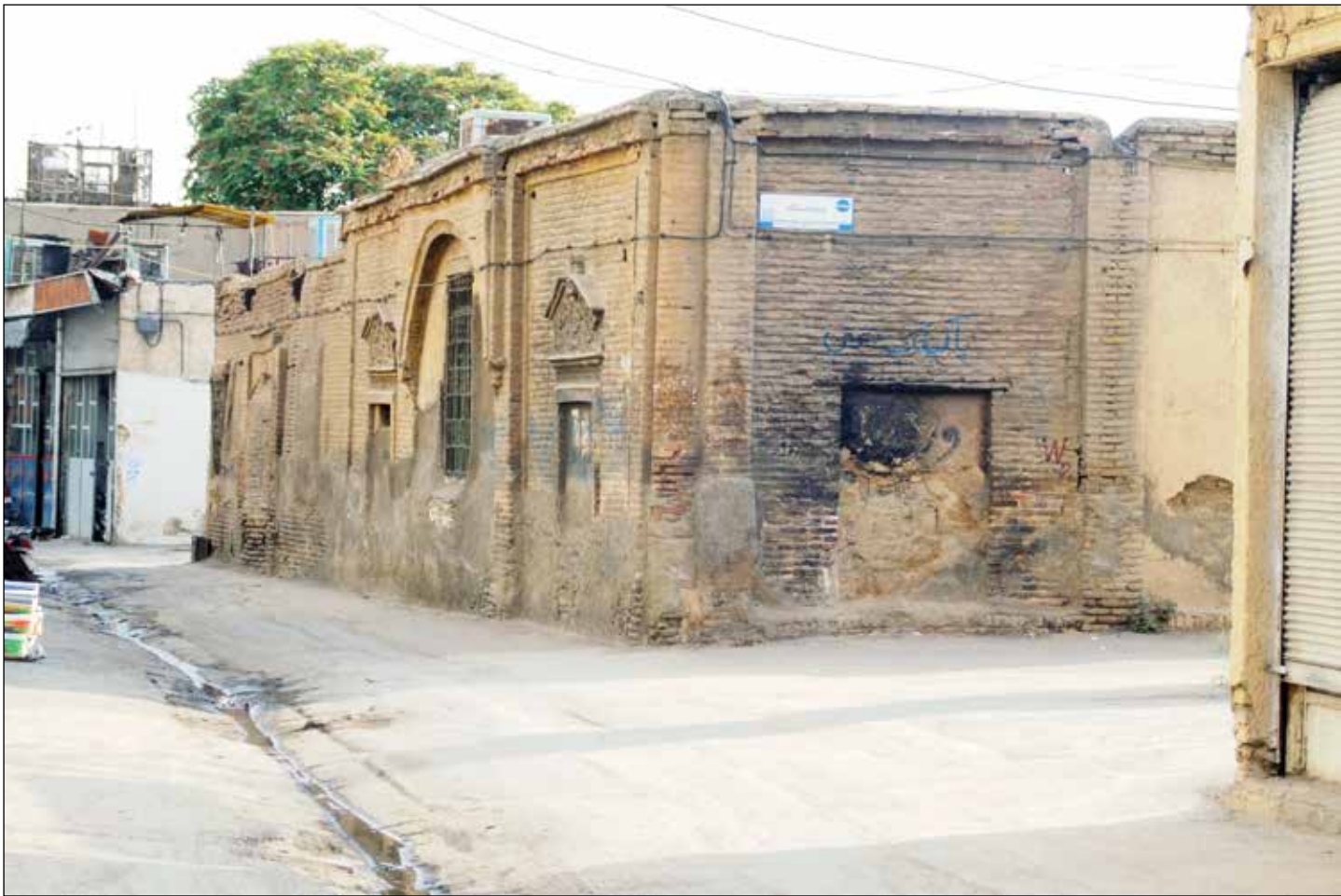
فتحعلی با بیان اینکه عدم بسته‌بندی با کیفیت محصولات منجر به از دست دادن دست‌های از مشتریان می‌شود، ادامه می‌دهد: همین امر باعث شده مواد غذایی خارجی که اغلب کیفیت مطلوب ندارند

استاندارد اقدام به تعیین نوع سبزی و درجه‌بندی محصول کند تا با جلب اطمینان مصرف‌کننده بتوان از این ضربه اقتصادی به بخش کشاورزی جلوگیری به عمل آورد.

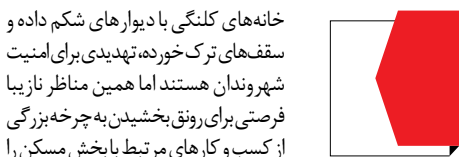
افزایش اندک قیمت به صرفه خواهد بود؛ به عنوان مثال در صورت بسته‌بندی محصولاتی چون سیب، انتقال آن به میادین میوه و تره بار با هزینه‌ای معادل ۲۵۰ تومان صورت خواهد گرفت. این در حالی است که هم‌اکنون برای انتقال همین میوه بدون بسته‌بندی به میادین باید کیلویی ۱۳۰ تومان هزینه شود. به عبارت دیگر تنها با پرداخت هزینه‌ای معادل ۱۲۰ تومان به ازای هر کیلو ضمن جلوگیری از له شدن و خرابی محصولات، کالا با کیفیت مناسب‌تر و حداقل دورریز، روانه میادین و به دست مصرف‌کننده خواهد رسید.

گزارش «کسب و کار» از چالش‌های بهینه‌سازی واحدهای مسکونی ناپایدار

اشتیاق بخش خصوصی به مشارکت در نوسازی بافت فرسوده



خان‌های کلنگی با دیوارهای شکم داده و سقف‌های ترک خورده، تهدیدی برای امنیت شهروندان هستند اما همین مناظر نازیبا فرصتی برای رونق بخشیدن به چرخه بزرگی از کسب و کارهای مرتبط با بخش مسکن را در دل خود پنهان کرده‌اند. بخش خصوصی مشتاق استفاده از این فرصت است ولی مشکلاتی در این کار وجود دارد که فعالیت آنها را در این حوزه به چالش می‌کشد. بافت فرسوده در بیشتر مناطق نیازمند تخریب و نوسازی است اما در برخی مناطق که این بافت ارزش تاریخی دارد باید بازآفرینی شود و مورد مراقبت قرار گیرد. به گفته محمد سعید ایزدی، مدیرعامل شرکت مادر تخصصی عمران و بهسازی شهری، تنها در شهر تهران ۲ هزار و ۲۶۸ هکتار بافت فرسوده و ۱۴ هزار هکتار بافت ناپایدار شناسایی شده است که هماهنگی بین دستگاه‌های دولتی و شهرداری در تحقق برنامه‌های بهسازی و نوسازی این بافت‌ها ضروری است.



در دل خود پنهان کرده‌اند. بخش خصوصی مشتاق استفاده از این فرصت است ولی مشکلاتی در این کار وجود دارد که فعالیت آنها را در این حوزه به چالش می‌کشد. بافت فرسوده در بیشتر مناطق نیازمند تخریب و نوسازی است اما در برخی مناطق که این بافت ارزش تاریخی دارد باید بازآفرینی شود و مورد مراقبت قرار گیرد. به گفته محمد سعید ایزدی، مدیرعامل شرکت مادر تخصصی عمران و بهسازی شهری، تنها در شهر تهران ۲ هزار و ۲۶۸ هکتار بافت فرسوده و ۱۴ هزار هکتار بافت ناپایدار شناسایی شده است که هماهنگی بین دستگاه‌های دولتی و شهرداری در تحقق برنامه‌های بهسازی و نوسازی این بافت‌ها ضروری است.

مشارکت حداکثری بخش خصوصی گره گشای نوسازی

ایزدی در حالی از لزوم هماهنگی بین دستگاه‌های دولتی و شهرداری برای به‌سازی و نوسازی بافت‌های فرسوده سخن می‌گوید که مهم‌ترین اقدام دولت در این حوزه اعطای وام ۳۰ میلیون تومانی به متقاضیان است اما این وام در برابر هزینه‌های نوسازی ناچیز است و مشوق تاثیرگذاری محسوب نمی‌شود. ایرج رهبر، رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان در باره چالش‌های بحث نوسازی بافت‌های فرسوده به «کسب و کار» گفت: نوسازی بافت‌های فرسوده طبق الگویی که در پروژه نواب اتفاق افتاد بسیار زمان‌بر است و بهتر است دولت برای این کار، مشارکت حداکثری بخش خصوصی را خواستار شود. وی در توضیح این مطلب عنوان کرد: در پروژه نواب، شهرداری پیمانکار اصلی پروژه بود و همزمان کار مدیریت بر تملک خانه‌های فرسوده و ساخت و ساز واحدهای مسکونی را به عهده داشت. این کار نظیر آن که به عهده دولت یا شهرداری باشد در پیچ و خم مقررات و کاغذبازی‌های دستگاه‌های دولتی و شهرداری‌ها دچار وقفه‌های طولانی می‌شود. طولانی شدن روند اجرای پروژه‌هایی مثل نوسازی بافت‌های فرسوده که زندگی اقشار مردم را تحت تاثیر قرار می‌دهد ضمن ایجاد مشکلات جانبی فراوان، صرفه اقتصادی این پروژه را از بین می‌برد.

اجرای نوسازی و موانع فنی و حقوقی

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان درباره مشکلات خاص نوسازی

مسکونی کلنگی با توجه به مترآز زمین و تعداد ملک‌های تجمع شده متفاوت است اما به‌طور متوسط این مشارکت حدود ۳۰ درصد به سود سازندگان تمام می‌شود. مالکان نیز علاوه بر اینکه از واحدی نوساز یا پارکینگ برخوردار می‌شوند بسته به مترآز ملکشان واحدهای بیشتر و در برخی موارد مبلغی به عنوان جایزه مشارکت از سازنده دریافت می‌کنند.

و همکاری خوبی که شهرداری در نوسازی بافت‌های فرسوده با سازندگان انجام می‌دهد تمایل به مشارکت را بالا می‌برد. سازندگان دیگری هم که تجربه مشارکت در نوسازی خانه‌های فرسوده داشتند و در تدوین این گزارش با آنها گفت‌وگو کردیم گفته‌های این فعال ساختمانی را تایید کردند. به گفته این فعال ساختمانی سود مشارکت در نوسازی خانه‌های

سازهایی که توان مالی متوسطی دارند بسیار به صرفه است و بسا وجود مشکلاتی که کار ساختمان‌سازی در مناطق مرکزی و جنوبی شهر دارد، آنها تمایل فراوانی به این کار دارند. هاشم آذری یکی از فعالان ساخت و ساز که تجربه مشارکت در نوسازی بافت‌های فرسوده را دارد با بیان این مطلب افزود: راضی کردن مالکان خانه‌های کلنگی و همسو کردن خواسته‌ها و منافع آنها سخت است اما تخفیف تراکم

دولت در نوسازی از شهرداری عقب‌تر است

شهرداری تسهیلات خوبی برای نوسازی خانه‌های فرسوده در نظر گرفته اما دولت هنوز برنامه مدون و جامعی برای نوسازی بافت فرسوده ارائه نکرده است. محمد علی پور شیرازی، رئیس انجمن شرکت‌های ساختمانی با بیان این مطلب افزود: اگر دولت در این زمینه اهتمام بیشتری داشته باشد و مشوق‌ها و تسهیلاتی برای فعال شدن بخش خصوصی در نوسازی بافت‌های فرسوده تصویب کند، با توجه به اشتیاق بخش خصوصی برای مشارکت در پروژه‌های نوسازی، شاهد تحول بزرگی در این بخش خواهیم بود. وی ادامه داد: شهرداری برای جمع دو واحد مسکونی کلنگی تا ۵۰ درصد، و برای تجمع ۳ واحد تا ۷۰ درصد در نرخ تراکم و سایر عوارض تخفیف قابل می‌شود. اگر مالکین ۴ واحد مسکونی واقع در محدوده بافت فرسوده با هم جمع کنند هزینه تراکم و سایر عوارض آنها تقریباً به صفر می‌رسد. هزینه عوارض و تراکم شهرداری بخش مهمی از هزینه‌های ساختمان‌سازی است و تخفیف شهرداری مشوق تاثیرگذاری در این بخش محسوب می‌شود. پور شیرازی با اشاره به تمایل شرکت‌های بخش خصوصی برای فعالیت در نوسازی بافت‌های فرسوده گفت: دولت می‌تواند بخش خصوصی را با معافیت‌های مالیاتی، تسهیلات با نرخ پایین و مشوق‌های دیگر به سرمایه‌گذاری در نوسازی بافت‌های فرسوده تشویق کند.

سازندگان خردمشتاق مشارکت در نوسازی خانه‌های کلنگی

مشارکت در نوسازی بافت‌های فرسوده برای ساختمان

گزارش «کسب و کار» از روش‌های تجربی و علمی تخریب ساختمان

در آمد میلیونی تخریب و آوار



ساختمان‌هایی که برای نوسازی باید تخریب شوند در نگاه حرفه‌ای‌های بازار دارایی محسوب می‌شوند و ثروتی که میان آوارهای این ساختمان‌ها نهفته است نه تنها هزینه‌های تخریب را پوشش می‌دهد بلکه برای فعالان این صنف سودآور است.

اقتصادی که در کار تخریب حرفه‌ای می‌شوند علاوه بر دستمزدی که می‌گیرند، در خرید و فروش آهن آلات و دیگر محصولات تخریب هم مشارکت می‌کنند.

هزینه تخریب از طبقه‌ای ۱/۵ تا ۳ میلیون

ساختمان‌هایی که در کشور ما به قصد نوسازی تخریب می‌شوند اغلب اسکلت فلزی و در بعضی موارد اسکلت بتنی هستند. عباس حسینی، تخریب‌چی تجربی ساختمان که در این کار سابقه ۹ ساله دارد با بیان این مطلب به «کسب و کار» گفت: تخریب ساختمان‌های کلنگی هم قسمتی از کار ماست که کار تخریب آنها ساده‌تر است. قرارداد ما با کارفرما یا مالک به این صورت است که برای تخریب هر طبقه بسته به مترآز بنا و اینکه ساختمان اسکلت فلزی، بتنی یا کلنگی باشد مبلغی پیشنهاد می‌کنیم. این مبلغ برای ساختمان‌های اسکلت فلزی و کلنگی برای هر طبقه بین ۱/۵ تا ۲ میلیون تومان و برای ساختمان‌های اسکلت بتنی که تخریب آنها سخت‌تر است ۲/۵ تا ۳ میلیون تومان است.

چکش باد روزی ۱۰۰ هزار تومان، بیل مکانیکی روزی ۵ میلیون تومان

جعفر داداشی، تخریب‌چی دیگری است که دستمزد یک کارگر ماهر وارد به کار با چکش بسادی را روزانه ۸۰ تا ۱۰۰ هزار تومان اعلام کرد.

به گفته وی دربار تخریب‌هایی که با بیل مکانیکی انجام می‌شود صاحب بیل مکانیکی که معمولاً اپراتوری آن را هم به عهده دارد بسته به استحکام ساختمان و سختی و آسانی کار از شیفتی ۳ تا ۵ میلیون تومان دریافت می‌کند. هر شیفت کار بیل مکانیکی ۶ ساعت است.

آوار ساختمان پول نقد است

نوع دیگر قراردادها به این شکل است که آوار حاصل از تخریب ساختمان را یکجا می‌خریم و بعد از تخریب، آهن آلات و مصالح حاصل از تخریب را به جای هزینه‌ها و دستمزد خودمان برمی‌داریم. داداشی با بیان این مطلب، ادامه داد: آوار ساختمان پول نقد است و تخریب‌چی که شم تجارت داشته باشد و ارزش بافت خوبی هم باشد با نگاه به یک ساختمان می‌فهمد چقدر آهن و آجر از این ساختمان می‌تواند بیرون بکشد. هر کیلو آهن ضایعاتی تا ۱۳۰۰ تومان قیمت دارد و گاهی فروش موتورخانه ساختمان هم سود خوبی نصیب تخریب‌چی می‌کند. به گفته وی

سود می‌نگرند در حالی که تفاوت هزینه‌های تخریب علمی و سنتی گاه به اندازه جان چندین انسان ارزش دارد.

دیدگاه کارشناس

محمد رضا اسدی، کارشناس معاونت فنی و عمرانی شهرداری تهران که سابقه سرپرستی عملیات تخریب پل کن به صورت علمی را در کارنامه دارد، بسیاری از تخریب‌های انجام شده در کشور را غیر استاندارد دانست و گفت: صدمات مالی و جانی فراوانی که تخریب‌های غیر اصولی در کشور ایجاد می‌کند فراوان است و برای جلوگیری از تکرار این مشکلات، تخریب‌چی‌های تجربی باید تشکل‌های صنفی تشکیل دهند و ضمن دیدن دوره‌های آموزشی، کار آنها توسط کارشناسان ذی صلاح تحت نظارت قرار گیرد.

می‌شود. وی با اشاره به سخت‌گیرانه بودن دستورالعمل تخریب در شرکت‌هایی که این کار را با نگاه علمی انجام می‌دهند، گفت: این دستورالعمل‌ها طبق استانداردهای جهانی مورد تایید سازمان نظام مهندسی کشور تهیه شده‌اند و با اجرای آنها شاهد بروز اتفاقات تلخی که در اثر تخریب‌های غیر اصولی به وقوع می‌پیوندد، نخواهیم بود.

حیدری کیا علت عدم استقبال از تخریب علمی و صنعتی را تفاوت هزینه‌های این روش با تخریب سنتی و تجربی عنوان کرد و افزود: افسراد متخصصی که یک تخریب علمی را برنامه‌ریزی، اجرا و نظارت می‌کنند دستمزد بالاتری از افرادی که به صورت تجربی این کار را انجام می‌دهند، طلب می‌کنند. متأسفانه اغلب کارفرماها و سازندگان در کشور ما هم افراد غیر متخصصی هستند که کار ساختمان‌سازی را تنها از دریچه

سایر موارد دارند، مدنظر قرار می‌گیرد. بعد از آن وارد فاز اجرایی می‌شویم که نخستین کار در این مرحله انجام عملیات مقدماتی و آماده‌سازی است. این عملیات شامل یک دستورالعمل ۲۶ ماده‌ای است که مو به مو باید اجرا شود. مثلاً در ماده اول این دستورالعمل آمده است: قبل از شروع کار بررسی‌های مهندسی برای تعیین شرایط کف‌ها، دیوارها، چارچوب‌ها و اسکلت و امکان خراب شدن غیرمترقبه بخش‌های ساختمان انجام شود.

ارزش جان انسان‌ها علت تفاوت هزینه تخریب علمی و تجربی

این کارشناس تخریب‌ساختمان ادامه داد: در مرحله بعد کار تخریب بسا رعایت تمام اصول مهندسی و موارد ایمنی آغاز و تا انتها با نظارت دقیق پیمانکار انجام

تخریب‌چی‌هایی که شم اقتصادی خوبی دارند در برخی موارد ساختمان را ۵ میلیون تومان خریده‌اند و بعد از تخریب فقط آهن آلات آن را ۲۰ میلیون تومان فروخته‌اند.

تخریب علمی طبق دستورالعمل‌های استاندارد

یعقوب حیدری کیا از جمله افرادی است که در شرکت تحت مدیریت خود کار تخریب را به صورت علمی انجام می‌دهد. وی درباره جزئیات عملیات تخریب به «کسب و کار» گفت: کار با ارزیابی بنا آغاز می‌شود تا روش و برنامه لازم برای تخریب توسط مهندسان تنظیم شود. در مرحله بعد قرارداد تخریب بین کارفرما و شرکت منعقد می‌شود. در قرارداد مذکور نکات اساسی از جمله مدت تخریب، دستمزد و تعهدات دوجانبه‌ای که طرفین درباره دستور کار و ایمنی و



نامه به سر دبیر

روزنامه «کسب و کار» جهت طرح مسائل و مشکلات خوانندگان محترم، ستونی را با عنوان نامه به سر دبیر راه اندازی کرده است. از این رو شما خواننده محترم می توانید از طریق ارسال نامه به پست الکترونیک newskasbokat@gmail.com صدای خود را به گوش مسئولان برسانید.

استراتژیست

سندروم توجه کور و گوریل نامرئی

در یک آزمایش علمی، از افراد خواسته شد تا به تماشای بخش هایی از یک بازی بسکتبال بپردازند و تعداد پاس های رد و بدل شده بین بازیکنان را بشمارند. هر کسی توانست تعداد پاس ها را درست بشمارد، برنده است. آنها از پس این کار به خوبی برآمدند. از افراد پرسیده شد که آیا متوجه چیز عجیبی هم در فیلم شده اند و آنها گفتند نه، اما هدف از این آزمایش چیز دیگری بود. در لایه لای این بازی، فردی با لباس یک گوریل وارد زمین می شد، در دست وسط زمین می ایستاد و به سینه اش می کوبید و از زمین خارج می شد. در حالی که دیدن چنین جانور غول پیکری وسط یک زمین بسکتبال به مراتب راحت تر از ندیدن او بود، اما آزمایش شوندهگان به اندازه ای درگیر شمارش تعداد پاس ها بودند که حتی کوچک ترین بویی نبردند. این آزمایش با افراد مختلف بارها و بارها تکرار شد و نتایج همان بودا دانشمندان دانشگاه کالیفرنیا در یافته اند زمانی که فردی شروع به جستجوی هدفمند یک شیء می کند، نواحی متعددی در مغز برای رهگیری شخص، حیوان یا شیء گمشده بسیج می شوند. این بدین معناست که چنانچه فردی به دنبال کودک گمشده اش در یک جمع شلوغ است، نواحی مغز که معمولاً به تشخیص دیگر اشیا اختصاص داده می شوند و حتی نواحی که برای تفکر انتزاعی تنظیم شده اند، کانون توجه را تغییر داده و به بخش جستجو ملحق می شوند. بنابراین مغز به سرعت به یک پاینده کودک، تبدیل شده و منابع مورد استفاده اش برای سایر فعالیت های ذهنی را از امور دیگر فارغ و به این امر اختصاص می دهد. زمانی که تمرکز شدید ما روی چیزی باعث شود تا دید ما به هر آنچه در اطراف مان می ذرد محو شود، ما دچار «توجه کور» می شویم.

تجویز راهبردی

در کتاب «مغز بودا: علم عصب شناسی کاربردی در شادکامی، عشق و خرد» می گوید توجه مغز را شکل می دهد. به عبارت دیگر آنچه ما به آن توجه داریم عملاً همان چیزی است که در بافت مغز مان شکل خواهد گرفت. بنابراین بسیار مهم است که چه سوالی را برای خود تعریف کنیم. اگر از خود سوال کنیم که چه ماشینی بخرم؟ نگاه در طول روز همواره به ماشین هایی که از کنار مان می گذرند، توجه می کنیم و به تابلوی چراغی ۸۰ درصدی که یک فرصت فوق العاده است، بی توجه خواهیم بود. اما در هر صورت چراغی نداریم که در هر برهه ای از زندگی روی یک یا چند مساله محدود تمرکز کنیم، اما مشکل آنجاست که تمرکز باعث توجه کور می شود (یعنی ندیدن دیگر ابعاد و فرصت ها و...) چه باید کرد؟ راهکار آن است که علاوه بر تمرکز بر سوالات راهبردی، زمینه را برای تنوع افکار، تجربیات، ایده ها و گزینه ها، انتقادها و کانال های اطلاعاتی فراهم کنیم. ۴ تکنیک زیر کار ساز است:

۱- صداهای جدید

با افرادی از گروه های متفاوت از طبقه اجتماعی- فرهنگی خودتان، با کارشناسانی غیر از رشته تخصصی خودتان و با افرادی با مذهب، پیشینه، سن و سال و تفکر متفاوت از خودتان گاهی گفتگو کنید.

۲- گفتگوهای جدید

ممکن است افراد جدید و متفاوت پیدا نکنید، با همان دوستان قدیمی در مورد مسائل تکراری بارها و بارها بحث نکنید. چنین گفتگوهایی در نهایت کاملاً بی خاصیت خواهند شد. با افراد قدیمی، مسائل جدیدی را انتخاب کنید تا گفتگوهای جدیدی شکل بگیرد.

۳- دورنمای جدید

برای خود اهداف جدید و متفاوت تعریف کنید. داشتن اهداف متفاوت باعث می شود در جستجوی راه های جدیدی برای نگاه به زندگی، خانواده، مردم، بازار، مشتری و روابط بین الملل، هدف متفاوت تعریف کنید، نگاه خواهید دید همان خیابانی که هر روز از آن رد می شدید، آن خیابان نیست.

۴- آزمون های جدید

آزمون های کم ریسک و کوچک قادرند که یادگیری فردی سازمان امیلی را سرعت ببخشند و مشخص کنند که چه چیزی احتمالاً درست کار می کند و چه چیزی احتمالاً نه؟ و همچنین باعث می شوند که ما پدیده های جدید را تجربه کنیم و توجه ما از کوری که در آید، تمام راهکارهای ۴ گانه فوق هم در سطح زندگی شخصی کاربرد دارند و هم برای سازمان و کشور و همه در یک چیز مشترکند. می خواهند به ما بگویند که نمی توانیم همزمان به همه پدیده ها توجه کنیم. با صداها، گفتگوها، دورنما و آزمون های جدید بار دیگر و به گونه ای دیگر به دنیا نگاه می کنیم و در خواهیم یافت هر بار دنیا چیز دیگری است. همه ما در معرض توجه کور هستیم و شاید به همین دلیل باشد که خداوند با پرسشی تلخ به ما تلنگر زده است: «در زمین و در وجود خودتان نکات و نشانه هایی است، آیا نمی بینید؟»

@Dr_Lashkarbolouki

یاران گنجینه کتاب

کانال تلگرامی گنجینه کتاب دارای بخش «یاران گنجینه کتاب» است که اعضای کانال دست نوشته های خود را برای انتشار در کانال می فرستند. در این ستون هر روز با این دست نوشته ها همراه خواهیم شد. در صورت علاقه می توانید متن های خود را برای این کانال بفرستید.

دلنگی

سمنه عاطف در خشان
دلنگی هایم را
می سپارم به دست باد
تا برایت بیارود
نمی دانم چرا این روزها باد نمی وزد؟

@ganjine_ketab
منبع: گنجینه کتاب

مهارت های مدیریتی

چرخش شغلی

داستن کارکنان چندمهارت (Multi-skills) برای هر مدیر و به طور کلی برای هر سیستم یک مزیت بزرگ محسوب می شود. وجود این افراد در هر مجموعه ای می تواند موجب تسهیل و تسریع در امور و صرفه جویی در زمان و حتی در منابع شود. یکی از راه های تربیت اینگونه کارمندان، چرخش شغلی (job rotation) است. یعنی افراد را در مشاغل هم خانواده و همگون که با آنها آشنایی دارند، جابه جا کرد. به واسطه آیسین کار افراد با مشاغل بیشتری آشنا شده و در کار خود از تنوع و گوناگونی بالاتری برخوردار میشوند. همچنین انگیزه کار در آنان تقویت شده و آفاق دید کارکنان لازم است بین



تبدیل خلق

آشنایی با مدل های کسب و کار اینترنتی

فروش های باقوه تان و شاید مشتری های خود را از دست بدهید که برای تأمین کالای خود، به سراغ منبع مورد اطمینان تری روئند.

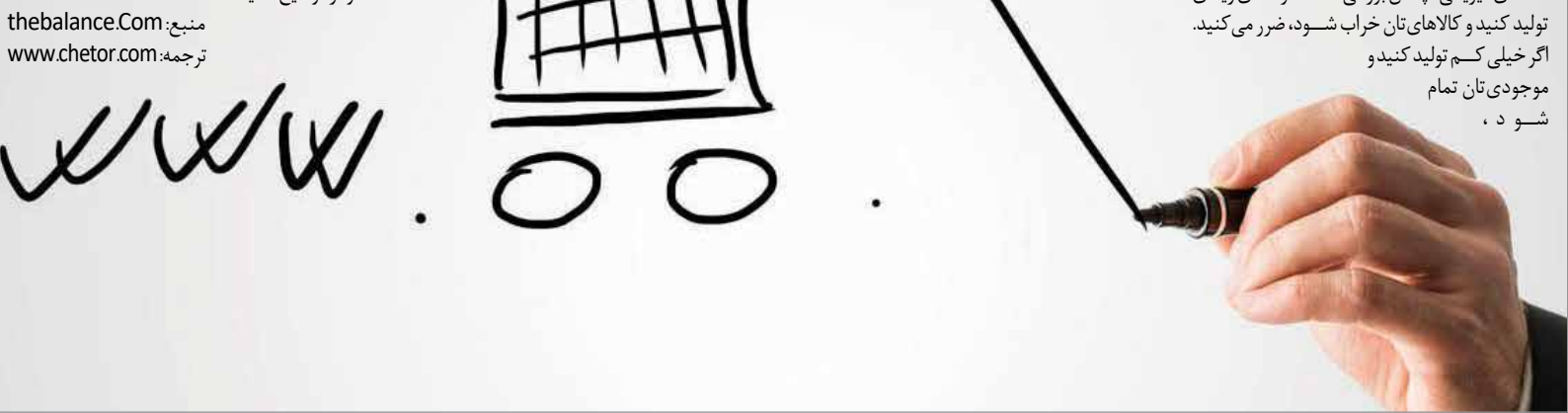
فروش خدمات به صورت آنلاین
خدمات را به خوبی می توان به صورت آنلاین، خرید و فروش کرد. دو روش اصلی فروش اینترنتی خدمات عبارت است از:

۱. استفاده از وبسایت به عنوان ابزار فروش: در این روش، کسب و کاری آنلاین، از وبسایت خود به عنوان ابزاری برای فروش خدماتی استفاده می کند که به صورت آنلاین ارائه می شود.
۲. استفاده از وبسایت به عنوان ویتترین: در این روش، خدمات به صورت اینترنتی به فروش می رسند و عرضه می شوند.

فروش محصولات به صورت آنلاین
فروش مشتری از طریق وبسایتی که به خوبی طراحی و قابل ارسال تولید کنید و آن را به صورت آنلاین به فروش برسانید. برای فروش محصولات نیز می توانید فروشگاه اینترنتی خودتان استفاده کنید. آن را در یکی از سایت های حراج عرضه کنید یا به عنوان فروشنده شخص ثالث، محصول خود را در بازاری آنلاین به فروش برسانید.

مزیت های فروش اینترنتی خدمات
جذب مشتری از طریق وبسایتی که به خوبی طراحی و برای آن تبلیغات شده، بسیار کم هزینه تر از استفاده از روش های سنتی و آنلاین است. در این روش، مشتریان اطلاعات زیادی درباره محصول شما دریافت می کنند و مجبور نیستند برای بررسی گزینه های موجود به محل شما بیایند. همیشه وبسایت هایی که به خوبی طراحی شده اند و دارای محتوای زیادی هستند، عملکرد بهتری از رقبای ضعیف تر دارند. صرف نظر از اینکه وبسایت شما بروشوری برای کسب و کارتان باشد یا ویتترینی برای نمایش محصولات و خدمات شما، راه اندازی این مدل کسب و کار، سریع تر و آسان تر از فروش محصولات و خدمات به صورت سنتی است.

اشکالات فروش محصولات به صورت آنلاین
شما باید چیزی را تولید، آن را انبار و سپس ارسال کنید. ممکن است کالاهای فیزیکی خراب شوند و تولید، انبار کردن و ارسال آنها نیز کار وقت گیری است. پس از ارسال نیز مشکل کالاهای مرجوعی پیش می آید. کنترل موجودی کالاهای فیزیکی، چالش بزرگی است. اگر کالای زیادی تولید کنید و کالاهای تان خراب شود، ضرر می کنید. اگر خیلی کم تولید کنید و موجودی تان تمام شود،



منبع: thebalance.Com
ترجمه: www.chetor.com

مفاهیم بازاریابی

بازاریابی همگانی (Communal Marketing) چیست؟

مشاغل مشخص و تکراری، چرخش شغلی انجام شود.

بازاریابی همگانی (Communal Marketing) می گویند. به عبارت دیگری دیگر از ارکان بسیار اساسی بازاریابی جدید داشتن فرهنگ و بینش بازار در تمامی سطوح سازمان است. بازاریابی همگانی یعنی مشارکت و درگیر شدن کل سازمان در شناسایی سیستم بازار شامل خریداران، رقبا، محیط ها، فرصت ها، روندها و شناساندن سازمان و محصولات آن به جامعه بازاریابی همگانی باعث می شود شرکت محصول خود را بهتر و با ضایعات کمتر عرضه کند. بازاریابی همگانی به معنای گرایش و تمایل به بازار و افراد و مشتری باوری است و به این دلیل در بازاریابی جدید اهمیت دارد که می تواند اطلاعات گوناگون بازار را از طریق هر یک از کارکنان کسب کند و مورد استفاده قرار دهد. به عبارت دیگر بازاریابی همگانی یک فرهنگ، باور و مشارکت بوده و وسیله ای است برای روان شدن و بهتر انجام گرفتن بازاریابی شرکت. این مهم پایه و مبنای مدیریت کیفیت فراگیر یا جامع است. بازاریابی همگانی یعنی ایجاد جو و فضای انگیزه بخش، هدفمند و بازارگرا در تمامی سطوح و در تمامی افراد که زمینه ساز کیفیت گرایی است نه کنترل کیفیت در واقع به دنبال بازاریابی همگانی است که کیفیت گرایی همگانی و آگاهانه مطرح می شود. کیفیت گرایی زاییده فکر و کار انسان هایی است که مشتری باوری و بازاریابی در آنها شکوفا شده است. از پیوند بازاریابی و کیفیت گرایی رضایت شرکت و مشتری امکان پذیر می شود. تنها سازمان هایی قادر به جلب رضایت مشتری هستند که فرهنگ مشتری مدار در نگاه سازمان و کل نیروها نهادینه شده باشد. به عبارت دیگر هر فرد و واحد خود را موظف به شناسایی و درک نیازهای مشتریان خود و سپس پاسخگویی به نیاز در کشنده می داند. بدین ترتیب می توان بازاریابی همگانی را جایگزینی مناسب برای واحد بازاریابی مستقل دانست.

www.modir.biz

فایل های ویدئویی و صوتی و انجمن هایی تعاملی هستند و برای استفاده از تمام خدمات آنها باید در آن وبسایت ها عضو شوید. این وبسایت ها معمولاً به صورت ماهانه یا سالانه، مبلغی را به عنوان حق عضویت دریافت می کنند. گاهی این وبسایت ها به صورت دوره ای، مقدار معینی مطلب و محتوا (مانند درس هایی از دوره های آموزشی) را در طول دوره زمانی معینی به هر یک از اعضای جدید ارائه می دهند.

مزیت های فروش اینترنتی اطلاعات
مدلی که بسیاری از فروشندگان این خدمات آنلاین، برای ارائه اطلاعات مداوم از آن استفاده می کنند، مدلی از صدور صورت حساب های دوره ای است. با صدور صورت حساب ها، ماهانه یا سه ماهه، برای دسترسی به موفقیت، به تعداد بسیار کمتری از مشتریان نیاز خواهید داشت. در این مدل کسب و کار اینترنتی، پس از ایجاد محصول، برای تعمیر و نگهداری سیستم به زمان بسیار اندکی نیاز دارد. از آنجا که این مدل مقیاس پذیر است، به راحتی می توانید بدون مواجهه با دشواری های رایج در کسب و کارهای فروش محصولات و خدمات به تعداد زیادی از خریداران خدمات ارائه دهید.

مدل کسب و کار اینترنتی انتخابی شما چیست؟
بباید به مثال دستور بخت مایع ماکارونی خوشمزه برگردیم. چه مدل کسب و کاری را برای عرضه آن انتخاب خواهید کرد؟ فروش محصول: شما می توانید مایع ماکارونی و به دوستانان ماکارونی در سراسر کشور ارسال کنید. فروش خدمات: دستور بخت ویژه شما می تواند در یک شرکت تهیه غذای ایتالیایی مورد استفاده قرار بگیرد یا می تواند با استفاده از وبسایتی که به صورت بروشوری برای کسب و کار تهیه غذای شما عمل می کند، برای آن بازار بازاریابی کنید یا به رستوران ها، خدمات آموزش داخلی ارائه دهید. فروش محصول اطلاعاتی: این روش، ساده ترین گزینه است. می توانید کتاب الکترونیکی ساده ای بنویسید و در آن، روش پخت و مواد تشکیل دهنده مایع ماکارونی خود را توضیح دهید.

کسب و کار

روزنامه کسب و کار
چهارشنبه ۱۰ خرداد ۱۴۰۲ | سال هشتم | شماره ۲۷۷۷
محل چاپ: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۴۴۱۹۴۰۶
سردبیر: دکتر میثم مهرپوش
عنوان: روزنامه های غیر دولتی و مدیران رسانه

پلاک: خیابان ولیعصر، کسب و کار
روزنامه کسب و کار ۴۴۱۹۴۰۶
کتاب: ۴۴۱۹۴۰۶

WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR

نشانی: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۴۴۱۹۴۰۶
روزه: خیابان ولیعصر، پلاک ۴۴۱۹۴۰۶
کتاب: ۴۴۱۹۴۰۶
تلفن: ۴۴۱۹۴۰۶

WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR

WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR