

واکنش سریع هنگام وقوع زلزله می تواند شما را از جراحات احتمالی محافظت کند. حداقل دو بار در سال، پناه گیری را تمرین کنید.

شمشادزارهای بیمار

رئیس شورای عالی جنگل با اشاره به آخرین برنامه سازمان جنگل ها برای کنترل آفات و بیماری در جنگل های کشور می گوید که تقریباً تمامی مساحت شمشادزارهای کشور به بیماری آلوده شده است، همچنین ۱.۵ میلیون هکتار از جنگل های زاگرس آلوده به بیماری زغال بلوط است. به گزارش «ایسنا»، کامران پورمقدم با بیان این که آفات و امراض از جمله عواملی است که جنگل ها را تهدید می کند، گفت: «در جنگل های شمال کشور گونه های مختلفی از جمله بلوط، شاه بلوط، مرمرز و شمشاد دچار آفات و امراض شده اند. این آفات، امراض و بیماری های قارچی نشان می دهد که اکوسیستم جنگل تحت فشار است و راهی به جز اجرای طرح تنفس نداشتیم. در حال حاضر، شمشادزارهای ما به بیماری بلایت شمشاد و آفت شب پره دچار شده اند. بلایت شمشاد حشره ای است که پوست درختان شمشاد را می خورد و سبب خشک شدن آن می شوند.»

گلد کوئیست ها هنوز هم فعال اند

«۱۰ سال پیش بایول یک پیراید شروع کردم؛ حدود ۴ میلیون تومان، البته هنوز هم از این سرمایه گذاری سود می برم.»
۳۸ سال دارد و سال هاست در گرافیک تجربه کسب کرده، اما همه این سال ها از سود شرکت گلد کوئیستی که در آن فعال بوده، بهره می برد. «تا به امروز دو بیست هزار و خرده ای پول گرفته ام. کوئیست ها مجوز نداشتند و می گفتند سرشاخه ها بیرون از ایران اند، اما شرکت های بازاریابی شبکه ای مجوز دارند و سختگیری ها نسبت به آنها کم شده است.» «حامد» همان طور که چشم به مانیتورش دوخته و سعی می کند به نتیجه دلخواهش برسد در پاسخ به این سوال که تفاوتی میان کوئیست ها و شرکت های چندسطحی وجود دارد، می گوید: «قلام فروشی این شرکت ها قه ای بیش نیست. میان کوئیست ها و شبکه ای ها یا چندسطحی ها تفاوتی وجود ندارد. پلن هر دو یکی است، تنها محصولات فرق دارد. در واقع مسیر هر دو، یکی است و در نهایت همگی به یک جا ختم می شوند. نه این که کالایی وجود نداشته باشد، بلکه محصولات صوری اند و کسی به دنبال آنها نمی رود. هدف همه این شرکت ها، عضو گیری است و برای همین دوره ای اقامت یک ساله هتل ها، فروخته می شد، بازار سکه ها هم سسکه بود و حالا از فروش صنایع دستی، چای، مواد غذایی و ... گفته می شود.» حامد هم به سفارش یکی از دوستانش با گلد کوئیست آشنا شده و در گام نخست، دونفر عضو گیری داشته است. «البته اعضای مستقیم عضوهای غیر مستقیم را وارد کار کرده اند و در تمام این سال ها بدون این که فعالیتی داشته باشم پورسانت می گیرم. تمام فعالیت فشرده ام در شرکت معطوف به برای ۷ ماه اول می شود آن هم برای عضو گیری.»

عضو شوید و روپای داری کنید!

همیشه پای کالایی در میان است، روزگاری سکه ها خودنمایی می کردند و از ارزش کلکسیونتی شدن آنها حرف در میان بود و حالا لوازم آرایشی، صنایع دستی، چای، مواد غذایی و ... پای کار آمده اند تا بهانه ای باشند برای فعالیت شرکت های بازاریابی شبکه ای. شرکت هایی که ۴۰ مورد از آنها از وزارت صنعت و معدن مجوز فعالیت دارند، البته به روایت بازار بابایی که در این شرکت ها فعالیت می کنند. «هیلا» هم به سبک و سیاق فعالان این عرصه هفت ماه پیش که وارد این کار شده اعضایی را دعوت به همکاری کرده است: «در حال حاضر همسر، پدرمادر و مادر همسر وارد این کار شده اند. از این

گزارشی از روش های جدید شرکت های هر می در ایران که هنوز طرفداران خودش را دارد

گلد کوئیستی های مجوز دار!

شهروند | «بازاریابی شبکه ای روش نوین فروش محصولات در عصر ۲۱ است. الوین لوئیس تافلر، نویسنده و آینده پژوه آمریکایی در زمینه انقلاب دیجیتال، سال ها قبل پیش بینی کرده بود تغییرات و مهارت ارتباط گرفتن اهمیت بالایی دارد؛ اتفاقی که با نتورک مارکتینگ ها در حال حاضر می افتد.» باوری غالب، میان کسانی که در این شرکت ها فعال اند، آن را از الزامات درآمدزایی جهان امروز می دانند و معتقدند قدمتی طولانی در جهان دارد و البته در ایران راه درازی دارد تا نتیجه دلخواه را به نمایش بگذارد. بازاریابی که قدمتش به دهه ۳۰ میلادی در آمریکا می رسد و در جوامع مختلف نمودهای متفاوتی داشته است. خاطره تاریخی نه چندان دور ایرانی ها، گلد کوئیست ها را به یاد دارد. آزمونی که به بن بست رسید و بسیاری از کسانی که رویاهای شان را در این شرکت ها جست و جوی می کردند سر نوشتی جز کلاهبرداری و سر خوردگی نصیب شان نشده، اما هنوز هم بازارهای عنکبوتی در ایران مشتریان خودش را دارد. حالا این شرکت ها به گفته منتقدان بالباسی نو در پوشش شرکت های بازاریابی شبکه ای خود را برای آدم هایی که در آمد بالا و بی در دسر و سوسه شان می کند، عرضه می کنند و از تحقق رویاها و آرزوهای دست نیافتنی سخن می گویند. اگر چه عده ای مدعی اند فعالیت در این شرکت ها به نفع شان بوده و توانسته اند به در آمد برسند، اما باید منتظر ماند و دید دوباره داستان کوئیست ها چه زمانی تکرار می شود.

دریافتی بالاتری دارد. نتورکها نیاز به دفتر و شعبه ندارند. به عنوان مثال دفتر اصلی شرکت ما تهران است و کارگاهها در اصفهان.»

شعارها و جملات و سوسه انگیز

«این شرکت ها استارتاپی برای فروش هستند.» این را مرتضی ۳۵ ساله ای می گوید که از ۳۱ سالگی وارد شرکت های شبکه ای شده چهار سال از عمرش را صرف این کار کرده. «پلن و کالای شرکت و این که کالایی تخصصی بود و در عین حال عام المنفعه جذب این شرکت شد. فعالیت شرکت به رونق تولید کمک می کند. در واقع ما کار آفرین هستیم.»

«اگر هیچ امیدوی برای دستیابی به رویاهایمان باقی نمانده، اگر انگیزه ای برای تلاش بیشتر ندارید، اگر بسا وجود تمام تقلاهایی که در زندگی می کنید باز در جایی زنید و اگر حتی

هفت ماه تنها سه ماه کار کرده ام آن هم برای عضو گیری. شرایط در آمدها بهبود یافته چون پلن ها با یورو است، اما در ماه های گذشته که این طور نبود ۲ میلیون پورسانت داشتم. البته طی این ماهها تنها دریافتی ام بوده است.»
در سال های اخیر نتورک ها قند کشیده اند و شرکت های زیادی توانسته اند در این زمینه مجوز فعالیت بگیرند و بعضی از آنها تاجایی پیش رفته اند که تیم باشگاهی تاسیس کرده اند. تبلیغات گسترده این شرکت ها و صحبت های انگیزشی آنان سبب شده تا جوانان مشتری های پروپاقرص آنها باشند و با عضو شدن، سایر دوستان و آشنایان شان را نیز علاقه مند به عضویت می کنند. «هیلا» هدف شرکتی را که در آن فعالیت می کند، حمایت از صنایع دستی و درآمدزایی می داند: «هر فردی که وارد می شود برای حمایت از طرح درآمدزایی یکی از صنایع دستی را می خورد و به تناسب قیمت کالا یک، دو یا سه امتیاز به خود اختصاص می دهد. امتیازهایی که هر کدام حدود یک میلیون تومان هزینه دارد، البته بیشتر متقاضیان با پرداخت ۳ میلیون و سیصد هزار تومان سه امتیازی می شوند. اگر چه در ادامه خرید و فروشی صورت نمی گیرد»

نتورکها در کنار طرفداران و علاقه مندان شان، منتقدانی را هم به خود می بینند؛ منتقدانی که دلالی را هم برای گفته های شان می آورند و بر این باورند که این فعالیت ها باعث اشتغالزایی نمی شوند و اشتغال را تنها در درگیر شدن نیروی انسانی در مسیر تولید کشور می دانند. منتقدان معتقدند این شرکت ها دلال های خوبی برای محصولات مصرفی کشورهای خارجی اند و نه تنها توانسته اند واسطه ها را حذف کنند، بلکه واسطه ها را از شکلی به شکل دیگر تغییر داده اند و تنها کاری که توانسته اند انجام بدهند این است که حس اشتغال را برای بیکاران و جوانان به وجود بیاورند. البته «هیلا» مزیت های مهمی را برای فعالیت این شرکت ها برمی شمارد و مهمترین آنها را ارزآوری می داند: «از طریق همین فعالیت ها صادرات صنایع دستی را داریم که به کشورهای هلند، فنلاند، انگلستان و کشورهای همسایه صورت می گیرد و نوعی ارزآوری است. اغلب شرکت های چندسطحی مجوز دارند و حتی کسی ای از مجوز در کاتالوگ هایی که به ورودی های جدید ارایه می شود وجود دارد. شرکت ما از اتحادیه صنایع دستی و اشیای قیمتی مجوز دارد و در حال حاضر نزدیک به ۹۰ میلیون گیوه از شهرمان خریداری کرده است.» البته این ها مواردی است که بیشتر شنیده ها به آن تاکید دارند و در اینکه در دنیای واقعی چه میزان صحت دارند جای بحث است. این فعال یکی از شرکت های چندسطحی، شایعاتی را که بر سود بالای سرشاخه ها تأکید دارند کاملار د می کند: «اصلا این درست نیست که سود اصلی را سرشاخه ها می برند، یکی از زیر مجموعه های من

بی شک انسجام اجتماعی متزلزل خواهد شد
«همه اینها سرابی بیش نیست، من هم تجربه کوئیست ها را دارم هم چندسطحی ها را. همگی سراب زیبایی را نشانت می دهند و بس.» «سینا» سر تکان می دهد و آهی می کشد: «واقعاً چه کسانی به این شرکت ها مجوز می دهند؟ من یک سال تمام در یک شرکت کوئیست کار کردم. دانشجو بودم و باید بخشی از هزینه هایم را خودم متقبل می شدم، اما هیچ بر هیچ.» «مینا» رویاهای محقق شده را تنها در قالب کلام و برای عضو گیری می داند: «همین حرف های شیرین باعث شد یک سال عمرم را هدر دهم، البته در شرکت های چندسطحی هم ۶ ماهی فعالیت داشتم اما متوجه شدم آنها بی که در آمدهای بالایی دارند، تعدادشان خیلی کم است.» «مینا» حالا در شرکتی بازرگانی فعالیت می کند و از کار و درآمدش رضایت دارد: «شرکت هایی از این دست توهمی بیش نیستند و تنها کاری که می کنند تلف کردن عمر آدم هاست، البته عده ای پول های خوبی می برند، اما باید این واقعیت روشن شود که قرار نیست این اتفاق برای همه بیفتد؛ قانونی از پیش نوشته شده. البته من تنها آدمی نبودم که دست خالی انصراف دادم، بلکه تعدادی از اعضای که قبل و بعد از من وارد شرکت شده بودند، انصراف دادند تا رویاهایشان را جای دیگری دنبال کنند.» «محمد» هم سابقه فعالیت در کوئیست ها را داشته، اگر چه حالا سال ها از آن دوران گذشته است: «دوره ای ۶۰۰ نفر زیر مجموعه داشتم و تقریباً می شود گفت یکی از افراد فعال مجموعه بودم آن هم با سرمایه گذاری اولیه ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی.»
«محمد» از شرکت های چندسطحی هم مطلع است: «خیلی از لیدر های کوئیست ها جزو سرشاخه های همین شرکت های چندسطحی اند و تنها تفاوتشان داشتن مجوز است.» وقتی صحبت به سود مالی بدون در دسر این شرکت های می رسد، خنده بلندی سر می دهند: «سود! سودی که تنها نصیب تعداد محدودی می شود؛ همان هایی که به عنوان شو و ترغیب دیگران از آنها استفاده می شود. بگذارید با مثال کوچکی این مسأله را روشن کنم. اگر اعضا را یک هزار نفر در نظر بگیریم، تنها پنج نفر سودی را که از آن صحبت می شود، می برند و مابقی یا زبان را تجربه می کنند یا بی هیچ دستاوردی مجبورند به این بخش از زندگی شان به عنوان تجربه نگاه کنند.» مصطفی آبروشن، جامعه شناس، مسائل اقتصادی را در بُعد اجتماعی تأثیر گذار می داند و به «شهروند» می گوید: «بیکاری در جامعه ما به عنوان ام الفساد و ریشه همه نابسامانی های اجتماعی به شمار می آید. به واقع از منظر اجتماعی، زمانی که ابزار مقبول و مشروع اجتماعی برای رسیدن به هدف در دسترس نباشد و از سوی دیگر، جامعه از شکاف طبقاتی عمیق رنج ببرد، انحراف از هنجار های اجتماعی و نوآوری های کج روانه برای رسیدن به اهدافی که جامعه بر آن تأکید دارد، بیشتر خواهد شد.» آبروشن وجود شرکت هایی از این دست چه در قالب هر می و چه چندسطحی را رنگ خطری برای اجتماع می داند که تأثیر منفی آن را می توان در ابعاد دیگر و در طولانی مدت شاهد بود: «در واقع جوامعی که فرصت های برابر اجتماعی، اقتصادی و شغلی در آنها وجود نداشته باشد، بهترین بستر برای رشد و شیوع گروه هایی است که با عده های دروغین و سوسه انگیز زندگی سراب گونه را برای افراد ساده لوح و نا آگاه ترسیم می کنند تا بتوانند از این وضع استیصال بیشترین بهره را به دست بیاورند. این شرکت ها طراحی شان به گونه ای است که پس از اشباع فروش کالا در یک منطقه، بازار یاب های تازه کار نمی توانند فروش خوبی داشته باشند و آن چه اتفاق می افتد این است که سرشاخه ها که تعداد آنها زیاد نیست، سودهای کلانی می برند.» این جامعه شناس شفافیت نداشتن را یکی از ویژگی های شرکت هایی از این دست می داند: «در شرکت های نتورک افراد از کیفیت منطقی بودن قیمت کالا و هویت سرشاخه ها خبر ندارند و هر کسی به دنبال این است که دیگری را به خرید بیشتر متقاعد کند؛ در واقع این عدم شفافیت و نبود کنترل بر امور، زمینه هر گونه مشکل بعدی را فراهم می کند.» آبروشن بعضی مسائل و مشکلات اقتصادی و اجتماعی را از زمینه ساز فعالیت هایی از این دست می داند: «تا زمانی که سطح آگاهی های اجتماعی رشد نکند و از سوی دیگر زمینه رشد و توسعه اقتصادی فراهم نشود، این شرکت ها با اشکال متنوع و با ترفندهای اغواگرانه به موجودیت و بیروس گونه خود ادامه خواهند داد. یکی از آسیب هایی که این شبکه های هر می به جامعه تحمیل می کند، این واقعیت است که سرمایه اجتماعی را دچار تزلزل می کند و یکی از مولفه های اصلی این سرمایه که همان اعتماد اجتماعی است، دچار بحران خواهد شد. در واقع با گسترش این شبکه های غیر شفاف، نارضایتی های اجتماعی افزایش پیدای می کند و انسجام اجتماعی متزلزل می شود.»



مردم روستای بروایه خوزستان که به دلیل جاری شدن سیل و ورود آب به خانه هایشان، به جنگل بروایه پناه برده اند، این روزها را به دشواری سپری می کنند. مردم اهالی منطقه بروایه حد فاصل جاده اهواز - شوش به دلیل در امان بودن از آبرفتگی به جنگل اطراف روستا پناه برده اند و در محاصره کامل سیلاب اند و امکان انتقال آنها به نقاط امن به دلیل همراه داشتن دام هایشان وجود ندارد. هر چند بسته های غذایی از سوی نیروهای امدادی و خیرین به آنها می رسد، اما امکانات بهداشتی و آب آشامیدنی کافی در دسترس شان نیست. در روزهای پیش رو، گرمای هوای منطقه مشکلات آنها را دو چندان خواهد کرد. /خبر آنلاین