

خبر

کاهش دوباره قیمت نفت ایران

● ایران؛ قیمت نفت سبک ایران، در هفته منتهی به ۱۸ سپتامبر، یک دلار و ۱۸ سنت برای هر بشکه کاهش یافت و به ۴۵ دلار و ۲۶ سنت رسید. متوسط قیمت نفت سبک ایران از ابتدای امسال تاکنون ۵۳ دلار و ۹۲ سنت بوده است. همچنین قیمت نفت سنگین ایران با یک دلار و ۳۸ سنت کاهش به ۴۳ دلار و ۲۷ سنت برای هر بشکه رسید؛ متوسط قیمت نفت سنگین ایران از ابتدای امسال تاکنون ۵۲ دلار بوده است. قیمت سبید نفتی اوپک نیز در هفته موبدررسی با یک دلار و هشت سنت کاهش به ۴۴ دلار و ۲۰ سنت برای هر بشکه رسید؛ متوسط قیمت سبید نفتی اوپک از ابتدای امسال تاکنون ۵۳ دلار و ۱۷ سنت بوده است. قیمت هر بشکه نفت خام دبلیوآی نیز در هفته منتهی به ۱۸ سپتامبر با ۲۵سنت کاهش، ۴۵ دلار و ۵۳ سنت برای هر بشکه معامله شد.

خبر ویژه

افتتاح خدمات لیزینگ در شعب مؤسسه اعتباری کوثر

● صبح روز چهارشنبه مورخ یکم مهرماه سال جاری مراسمی با حضور مدیرعامل، مدیران ارشد و جمعی از مشتریان در شعبه آرژانتین برگزار شد و خدمات لیزینگ خودرو افتتاح شد. به گزارش روابطعمومی مؤسسه اعتباری کوثر، رضایی، مدیرعامل مؤسسه اعتباری کوثر با تأکید بر اهمیت نقش صنعت لیزینگ در ارتباط با اقتصاد کشور، اظهار کرد: امروزه اعطای تسهیلات به روش لیزینگ، متشاداف با ازدیاد تولید کالا یا خدمات شناخته‌شده است، بدون اینکه در جامعه ایجاد تورم کند. نایب‌رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل مؤسسه اعتباری کوثر افزود: صنعت اقتصادی لیزینگ، دومین تأمین‌کننده مالی در امور اقتصادی کشور است و باید نقاط قوت و ضعف آن را بررسی کرد تا بتواند هر چه بیشتر موجب رونق و فروش تولیدات داخلی شود و نیاز بسیاری از اقشار مختلف جامعه را برطرف کند. وی در پایان تصریح کرد: این صنعت در شرایطی که بانک‌ها نمی‌توانند نقدینگی جامعه و منابع مالی برای تولیدکنندگان تأمین کنند، می‌تواند واسطه تولیدکنندگان و متقاضیان باشد.

ادامه از صفحه۵ همه گرگ شده‌اند

فروشگاه بعدی را می‌توان بزرگ توصیف کرد. یک ساختمان سه‌طبقه با پنج دهنه رو به خیابان اصلی. مدیر و صاحب فروشگاه خود را «آقای» معرفی می‌کند. همان سؤال را تکرار می‌کنم: «به نظر می‌رسد شما تولیدکننده هستید. وضعیت انبار شما چطور است؟ همین‌جاست یا خارج از شهر؟»

بسیاری از واحدهای صنفی نیازمند انبار هستند اما این امکان را در محل فروشگاه ندارند. انبار جزئی ما همین جاست، طبقه دوم و سوم کلا انبار و طبقه اول هم نمایشگاه است. یک انبار بزرگ هم خارج از شهر داریم که به شکل سوله است.

● سازمان دارایی و امور مالیاتی از انبار شما مطلع هستند؟

انبار اینجا را که همه می‌بینند. انبار خارج از شهر را فقط خودمان اطلاع داریم و شرکت. ما نمایندگی هستیم و از طرف شرکت حسابرسی می‌شویم. اداره مالیات هم با همین حسابرسی‌ها کار دارد.

● شما با هر یک از همکاران‌تان اگر به انبار نیاز پیدا کنید چه می‌کنید؟

اگر انبار بزرگ بخواهند باید خارج از شهر یا در حومه شهر انبار بگیرند. انبار بزرگ به فرض اگر اینجا هم پیدا شود هزینه‌اش خیلی بالاست. به‌هر حال کسانی که انبار می‌خواهند، اگر انبار پیدا نکردند باید خانه اجاره کنند.

● قیمت‌ها برای اجاره چطور است؟

اگر خانه فرسوده باشد به مراتب قیمتش از خانه قابل سکونت یا نوساز ارزان‌تر است. اما در کل حالا دیگر همه گرگ شده‌اند. هم کسی که می‌خواهد اجاره کند هم کسی که اجاره می‌دهد اما معمولا موجر پوست مستاجر را می‌کند. قیمت‌ها هم بالاست اما از آنجا که این کار از نظر قانونی ممنوع است با هم کنار می‌آیند و همان اول کار هم حساب و کتاب را صاف می‌کنند.

● اگر بفهمند چه می‌شود؟

اگر شهرداری بفهمد که خانه مسکونی تجاری شده است، جریمه می‌کند. اداره مالیات هم این وسط کلاه سرش می‌رود، چون در ظاهر نه انباری در کار است و نه جنس و کالایی. البته این کار دیگر همه‌گیر شده و همه جای شهر و شاید کشور این کار را انجام می‌دهند. حالا دیگر خانه‌های زیادی را علنا به کارگاه تبدیل کرده‌اند. شهرداری و اداره مالیات هم با واقعا نمی‌فهمند یا می‌فهمند و کاری نمی‌کنند. شاید هم کاری نمی‌توانند بکنند!

● وقتی بازار خراب است تقاضا برای اجاره انبار بیشتر می‌شود یا وقتی بازار پررونق است؟

در دوره رکود که فروش پایین می‌آید، فروشنده هم کمتر جنس انبار می‌کند مگر اینکه قرار باشد بازار راه بیفتد و شاخک کسبه بجنبند؛ آن‌وقت انبارها پر می‌شوند. انبار هم اجاره می‌کنند.

● انبارداری به حساب مشتری

وانتی کنار خیابان ایستاده. صاحبش با آنکه در

کساد بازار روز را به شب می‌رساند، اما می‌گوید دارم وقتش را می‌گیرم. از صبح کاسب نبوده، حالا هم من دارم مانع کاسبی احتمالی‌اش می‌شوم. پنج هزار تومان به او می‌دهم و می‌گویم دو دقیقه به من جواب بده. نه به دل، نه به جان می‌گوید: «بگو حالا». می‌پرسم: شما که وانت داری و اینجا می‌ایستی حتما سروکارت به این مغازه‌دارها هم افتاده؛ اینها انبارهای‌شان کجاست؟

یک جوری نگاه می‌کنند. کوئی فکر می‌کند من دارم رابه‌ورت می‌گیرم که بروم انبارها را خالی کنم. دوباره می‌گویم که من خبرنگارم. نه مأمور مالیاتم نه دزد شب رو. فقط برای نوشتن گزارش اطلاعات می‌خواهم. پول آن را هم که دادم!

اقتصاد

خریدوفروش نامرئی درخانه‌های انباری



می‌گوید: «دقیقا چه می‌خواهی؟»

● انبارهای این مغازه‌ها کجاست. آنهایی که تولیدکننده هستند، انبارشان کجاست؟ بیشترشان انبارهای خارج از محل دارند. نمی‌گویم همه، اما خیلی‌ها دارند. فروشنده‌های بزرگ و آنهایی که تولیدکننده هستند که همه انبار اجاره‌ای دارند. خیلی وقت‌ها من می‌روم و جنسی را که مشتری سفارش داده، از همین کوچه پس کوچه‌ها بار می‌زنم و می‌برم.

● هزینه حمل از انبار را مشتری می‌پردازد؟

من اگر جنسی که مشتری سفارش داده را از مغازه یا از انبار بار بزنم، یک اندازه کرایه می‌گیرم. اما اگر جنس اضافه‌ای هم از انبار برای مغازه یاورم یا اینکه مخصوصا بروم از انبار جنس یاورم، این بخش جداست و پولش را هم از مغازه‌دار می‌گیرم. او هم احتمالا از جیب پدرش این پول را

نمی‌دهد و احتملا می‌کند روی قیمت جنس. طبیعتا هر هزینه‌ای باشد سرکن می‌کنند روی اجناس. البته خیلی‌ها خودشان وسیله دارند و آمودش به انبارشان با وسیله خودشان است. اما در این احوال، روزی ما هم می‌رسد.

استفاده بهینه از فضا!

مغازه بعدی زیاد بزرگ نیست. وسایل ایمنی کار و آتش نشانی می‌فروشد. وقتی صحبت‌های اولیه را به اطلاعات می‌رسانم و می‌پرسم: شما انبار دارید؟ می‌گوید: «قسمتی از انبارمان همین‌جاست. فروشگاه را مثل نمایشگاه چیده‌ایم. آخر فروشگاه هم مقداری از کالاها را دیو کرده‌ایم اما بیشتر اجناس را در پارکینگ و حیاط خانه خودمان انبار کرده‌ایم. اگر وقت باشد خودمان می‌رویم و جنس را برای مشتری می‌آوریم، اگر هم وقت نبود زنگ می‌زنیم از خانه با پیک می‌فرستند. با این وضع خراب کاسبی، چرا بیخودی اجاره انبار بدهیم. از جاهایی که امکان داشته استفاده کرده‌ایم.»

● همسایه‌داری به سبک کسبه

کسب‌وکار بعدی کوچک‌تر از آن است که انبار بخواهد. این را وقتی می‌فهمم که تازه سر صحبت را با مغازه‌دار باز کرده‌ام. قفل و کلید می‌فروشد و اجناس را تا جایی که می‌شده در گوشه و کنار مغازه روی می چیده است. کاسب روی پله ورودی مغازه نشسته و روی صفحه گوشی‌اش انگشت می‌کشد. می‌گوید: «من گروه خونم به انبار نمی‌خورد اما مغازه بغل، آقاعبداله، تازه یک خانه برای انبار اجاره کرده است.» شاگرد «آقاعبداله» که دارد میز و صندلی‌های داخل پادیه‌رو را دستمال می‌کشد، گوش‌هایش متوجه حرف‌های ما می‌شود و تیزویز می‌دود داخل مغازه. هنوز من با کاسب قبلی خداحافظی نکرده بودم که مغازه‌دار بغل، احتمالا خود آقاعبداله، آمد و ایستاد جلو مغازه. یک کوریایی سینه‌اش را داده بود جلو و سگرمه‌هایش توی هم بود. برای هر دو، سه کلمه‌ای که من می‌گفتم یک‌بار می‌گفت: «صاحبش نیست، من شاگردم. آقا برو اینجا واینسا، صاحبش رفته سفر...». انگار هیچ کدام از کلمات مرا نمی‌شنید. راهم را گرفتیم و رفتیم سراغ مغازه بعدی.

چشمان مغازه‌دار بعدی به جایی ورای سر من نگاه می‌کرد. «آقاعبداله» با صدایی آرام، اما جوری که برای من هم قابل‌شنیدن بود، دو بار گفت: «مالیات، مالیات». هنوز لب از لب برداشته بودم که جواب رد شنیدم. گویا صاحب این مغازه هم نبود!

مغازه‌های بعدی و بعدی هم به همین شکل مرا دست‌به‌سر کردند. اینجا بود که به یکی دیگر از مزیت‌های اختراع گراهام بل پی بردم. کل راسته بازار در یک چشم‌به‌هم‌زدن خبردار شدند که من (مأمور مالیات) آمده‌ام و دارم از چندوچون انبارهای‌شان تجسس می‌کنم.

چگونه مهدی شیخی با رتبه ۲۷، دانشجوی پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران شد



کتاب درسی بود و در کنار آن از منابع و جزوات استاد حسین احمدی استفاده می‌کردم. به نظر من درس خواندن هر درسی نیازمند روش خاصی می‌باشد. به‌عنوان مثال در مورد درس زیست‌شناسی، که تدریس از آن در مؤسسه استاد حسین احمدی برعهده دارم، باید بچمه‌ها ابتدا یک بار روزنامه‌ها و فصل را روخوانی کنند و عناوین فصل را یاد بگیرند پس بر سراغ توضیحات هر فصل بروند و با دقت بیشتری مطالعه کنند. اگر نکته‌ای پیدا کردند که برایشان جدید بود گوشه‌ای از کتاب بدادشت کنند (مهارت تکمیل‌نویسی). بعد از این مرحله باید از ارتباط بین فصول مختلف کتاب را نیز مورد توجه قرار دهند به‌عنوان مثال در فصل اول زیست‌شناسی سال سوم دبیرستان در مورد دستگاه ایمنی صحبت می‌شود. گلبول‌های سفید نیز که نقشی اساسی در ایمنی دارند بطور جداگانه در فصل ششم سال دوم دبیرستان توضیح داده شده است بنابراین دانش‌آموزان این دو فصل را باید با هم یاد بگیرند تا مطالب به‌صورت مفهومی در ذهنشان پروراندده شود. بعد از این باید یکسری سؤالات چهارگزینه‌ای برای آموزش و یادگیری حل کنند. این خلاصه‌ای از روش‌هایی بود که در مورد زیست‌شناسی استفاده کردم و موفق‌شدم به درصد ۹۵.۴ در آزمون سراسری و ۱۰۰ و از آزاد نایل شوم و همین‌طور این روش را به‌طور کامل به دانش‌آموزانم تدریس می‌کنم.

نقطه ضعف شما چه بود؟!

مهمترین نقطه ضعفم غرور کاذب بود و همین عامل منجر به ۱۰۰ نژدن زیست‌شناسی در کنکور سراسری شد. و در پایان باید بگویم برادرم نیز با استفاده از لوحه‌ای فشرده‌ی استاد حسین احمدی و برنامه ریزی درسی که از بنده دریافت امسال دانشجوی دکتری دندانتپزشکی سراسری روزانه‌اراک گردید.

فرهاد پیشگر دانشجوی پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران

مدال طلای المپیاد زیست‌شناسی و نقره جهانی؛ دکتر شیخی انسان بسیار موفقی در زندگی می‌باشد که برای اهدافش تمام تلاشش را می‌کند و از هر موقعیتی برای آموزش سایرین استفاده می‌کند.

امیر دهمدشتیان – رتبه ۲۴ کنکور سراسری و دانشجوی پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران

یکی از مهمترین ویژگی‌های دکتر شیخی، تکاپوی بیش از حد ایشان است. طوری که بعد از کنکور در عرصه‌ی علم پزشکی و تحقیقات یکی از موفق‌ترین دانشجویان بوده است. مقاله‌های مختلف در ژورنال‌های داخلی و خارجی و سخنرانی در کنفره‌ی بین‌المللی دانشجویان پزشکی در اتریش و همکاری با پروفیسور سبیتی ممدالی از این قتیبه می‌باشد.

خشایار افشاری – رتبه ۴۷ کنکور سراسری و دانشجوی پزشکی دانشگاه تهران

مهدی شیخی یکی از بهترین اساتید در زندگی من می‌باشد که همیشه در تلاش برای ارائه‌ی ایده‌های نو در تدریس و کمک فراوان به دانش‌آموزان خود بوده است. در راه تدریس به دانش‌آموزان خود از هیچ کمکی دریغ نمی‌کند و پیشرفت آنها همیشه او را شاد می‌کند.

ارتباط با شیخی ۵۸ ۱۹۶ ۰۲ و ۰۷ ۹۰ ۴۰ ۶۶-۰۲۱

ارتباط با استاد حسین احمدی ۵۷ ۱۹۶ ۰۲ – پیامک ۵۸ ۱۹۶ ۰۱۲

ارتباط با استاد حسین احمدی ۵۷ ۱۹۶ ۰۲ – پیامک ۵۸ ۱۹۶ ۰۱۲

استاد حسین احمدی



اولین و تنها مشاور و برنامهریز کنکور از ایران / دارای مقالات برگزیده در کنفرانس‌های بین المللی آموزشی جهان ؛ و انلنسیای اسپانیا 2009/imcd /رم ایتالیا، بانکوک تایلند...، رتبه برتر مهندسی از دانشگاه تهران / تقدیر شده در بیش از ۲۰ منطقه آموزش پرورش سراسر کشور و دانشگاه / رتبه ۱ کارشناسی ارشد مترجمی عربی دانشگاه سراسری تهران / مؤلف جزوات، کتابها و لوح‌های فشرده آموزشی و برنامه ریز رتبه‌های برتر کنکور از سال ۱۳۷۳ تا به امروز / اینتالنگذار برنامه‌های رادیو تلویزیونی «کنکور آسان است» و «درس خواندن آسان است»، «طعم مطالعه» و مدیر مسئول کیلنا

لطفاً خودتان را به‌طور کامل معرفی کنید. در ۲۶ اسفند ۱۳۷۰ در اراک پدنیآ آمدم.

تحصیلات ابتدایی خود را در دبستان دولتی شکیب در قزوین سپری کردم و تا آن زمان هیچ دانش‌آموزی از این مدرسه نتوانسته بود به مدرسه تیزهوشان راه پیدا کند بنابراین مصمم بر انجام این کار شدم و با تلاش و پشتکار فراوان توانستم در آزمون تیزهوشان موفق شوم و اولین نفری باشم که از مدرسه‌ی شکیب به مدرسه‌ی تیزهوشان راه پیدا می‌کنند. دوران راهنمایی نیز با فراز و نشیب‌های سیری شد تا در دوره‌ی دبیرستان رشته‌ی تجربی را برای

من یاد گرفتم خودمشاور شوم

و این چیزی است که استاد حسین احمدی به شما می آموزد

مقاله‌ای از لیلا بیگ محمدی دانشجوی دکترای روزانه داروسازی شهید بهشتی



۶۵۰۰ کشوری شد. فکر کردم همه چیز خراب شده است. اما از آنجا که همیشه در ناامیدی بسی امید است. برای انتخاب رشته به دفتر استاد احمدی رفتم و انتخاب رشته را زیر نظر مستقیم استاد احمدی انجام دادم. زیر آکار حساس شده بود و باید حتما قبول می‌شدم . همه اطرفیان می گفتند با این رتبه قبول نمی‌شوی اما، روز اعلام نتایج در اوج ناباوری بالاخره نتایج آمد

رتبه‌ام ۱۱۰۰ منطقه ۳ و

مشاوره‌هایی که استاد احمدی در دی‌وی‌ی‌ها ماین تدریس اساتید انجام می‌داد، خیلی برایم جالب بود و باعث شد که هر روز تلاشم بیشتر شود. اما مهم‌تر از همه‌ی این‌ها، مشاوره و برنامهریزی فوق‌العاده مشاورم، آقای خوریم آقای سلام تشکر می‌کنم. بچه‌ها، من در ابتدا موفق نبودم شاید به خاطر این بود که منابع آموزشی خوبی نداشتم و هر وقت برنامهریزی می‌کردم اجرا نمی‌کردم. بنابراین هر روز ناامیدتر می‌شدم و فکر می‌کردم به آن چیزی که می‌خواهم نمی‌رسم. ولی دی‌وی‌دی‌های استاد احمدی، درس خواندن مرا متحول کرد. من یاد گرفتم «خودمشاور» شوم و این چیزی است که استاد حسین احمدی به شما می‌آموزد. در مورد DVD ها باید بگویم در درس ادبیات تدریس استاد احمدی و فیزیک مهندس مسعودی مافوق حرفه‌ای بودند و مرا به اوج رساندند. باید بگویم موفقیت در کنکور به پول خرج کردن نیست همانطور که گفتیم استاد احمدی به صورت رایگان برای من انتخاب رشته کرد و با یک انتخاب رشته‌ی افسانه‌ای بنده را به داروسازی شهید بهشتی رسانید.

با آرزوی موفقیت همگی شما عزیزان. ارتباط با استاد احمدی ۰۹۱۲۱۹۶۵۷۰۲

ارتباط مستقیم: ۰۹۰۹۰۶۶۴۰-۰۲۱ و ۰۹۱۲۱۹۶۵۷۰۲

سامانه پیام کوتاه: ۰۹۱۲۱۰۰۹۶۵۶. ارتباط با آقای سلام: ۰۹۱۲۱۰۰۹۶۴۰

کیلنا: گروه یادیار سازان لوح‌های فشرده نشر احمدی