برنده انحصار فروش سینما

۳ درصد از فروش سالانه سینمای ایران به سینماتیکت می‌رسد آیا بقیه هم چنین امکانی دارند؟

عاطفه جعفری - سیدمهدی موسوی‌تبار
روزنامه‌نگار

یک زمانی برای خرید بلیت سینما باید به همان بلیت‌فروشی جلوی سینما می‌رفتیم و از آن آقایی که با همه خستگی پشت باجه بلیت‌فروشی نشسته، بلیت را می‌خریدیم. این روزها به مدد تکنولوژی از هر جایی که باشید می‌توانید بلیت سینما را خریداری کنید، اما در این خریداری هم نکته‌ای وجود دارد؛ شما نمی‌توانید مثل زمانی که بلیت هواپیما می‌خرید با رفتن به آژانسی که دوست دارید بلیت مورد نظرتان را تهیه کنید، در خرید بلیت سینما این اتفاق نمی‌افتد و شما فقط از یک سایت که همه می‌شناسند، یعنی سینما تیکت می‌توانید این بلیت را خریداری کنید. در این گزارش به سازوکار سینما تیکت و صحبت‌های تهیه کنندگان سینما در مواجهه با این سایت نیز بپردازیم تا بدانیم چه اتفاقی در بحث فروش آنلاین سینما می‌افتد.

سازوکار انحصار سینما تیکت

گفته می‌شود، انحصار تهیه بلیت سینما در اختیار سینما تیکت است، اما اینکه چگونه این انحصار به وجود آمده است را با هم بررسی می‌کنیم. موسسه سینما شهر را همه می‌شناسند؛ موسسه‌ای وابسته به سازمان سینمایی که کارش تجهیز سینماهای کل کشور است. حالا این تجهیز چگونه صورت می‌گیرد؟ سینما شهر با بودجه‌ای که از دولت می‌گیرد، سینماها را تجهیز می‌کند، اما این تجهیز با یک شرط صورت می‌گیرد و آن اینکه سینماها در بعد از مدرن شدن، به زیرساخت سینما تیکت متصل شود تا بلیت‌ها را از آن طریق به فروش برسانند. نکته مهم در این اتفاق این است که سینماها در می‌بیند با یک پول هنگفت سینمایش تجهیز می‌شود و حالا زیرساخت اینترنتی بلیت‌هایش هم در اختیار یک مجموعه دیگر قرار بگیرد، هر طوری که نگاه می‌کند، به نفعش می‌شود و همین اتفاق باعث می‌شود شرط را بپذیرد و در زیرمجموعه سینما تیکت قرار بگیرد.

چند سایت فروش بلیت سینما داریم؟

با یک سرچ ساده در اینترنت هم می‌توانید متوجه شوید که الان فقط یک سایت برای فروش بلیت آنلاین داریم و آن هم سینما تیکت است. البته دو سایت دیگر هم داریم به اسم‌های بلیت‌ایر و ایران تیک که این سایت‌ها البته به صورت سراسری در کل کشور فعالیت نمی‌کنند. ایران تیک در شیراز و سطح استان فارس فعال است و قرار است به‌زودی اتفاق‌های دیگری هم برای این سایت بیفتد که بتواند در سطح کشور هم فعالیت داشته باشد. با این همه باز هم به سینما تیکت می‌رسیم و اینکه این سایت آنلاین، انحصار بلیت سینما را در اختیار دارد. در مقدمه گزارش مطلبی را در مورد خرید بلیت سینما گفتیم، در اینجا هم باید بگوییم وقتی شما بلیتی را برای پرواز خریداری می‌کنید، چون همه آژانس‌های هواپیمایی به یک مرکز اصلی وصل هستند، دیگر آن بلیت خریداری شده، به هیچ فرد دیگری فروخته نمی‌شود، اما مشکلی که در سینما وجود دارد این است که ما یک مرکز اصلی نداریم، یعنی سینما شهر وقتی برای تجهیز سینماها می‌رود، باید یک مرکز اصلی را برای اینکه نگه می‌داشت و از همین طریق سایت‌های مختلفی برای فروش بلیت سینما به وجود می‌آمد، نه اینکه همه سینماها به سینما تیکت وصل شوند!

تبلیغات

وقتی در سایت سینما تیکت روی گزینه تبلیغات بزنید، به سایت دیگری می‌روید؛ «صابویژن»، سایتی که از سال ۱۳۸۵ کارش را آغاز کرده است و خودشان در تعریف از نوع کارشان می‌گویند: «روزانه میلیون‌ها کاربر تحت تاثیر تبلیغات آنلاین صابویژن تصمیمات روزمره بهتری می‌گیرند. صدها برند و کسب‌وکار در خاورمیانه از راهکارهای تبلیغاتی ما استفاده می‌کنند تا به مشتریان هدف خود بهتر و موثرتر نزدیک شوند تا پیام تبلیغاتی خود را گسترده‌تر انتشار دهند. اعتقاد ما این است که صداقت و شفافیتی که سرلوحه کار خود قرار داده‌ایم، وجه تمایز ماست. ما باور داریم که ارتباط بر پایه اعتماد و صداقت بین کسب‌وکارها و کاربران برای همه ما مفیدتر خواهد بود. صابویژن توسط صبابوده در سال ۱۳۸۵ راه‌اندازی شد. ابتدا برای تبلیغات روی سایت‌های پرترافیکی که مجموعه صبابوده راه‌اندازی می‌کرد، مثل کلوب و میهن بلاگ و سپس برای فراهم آوردن امکان درآمدزایی اینترنتی برای دیگر صاحبان وب‌سایت‌ها. امروزه برندهای مطرح، صابویژن را به‌عنوان بزرگ‌ترین آژانس تبلیغات آنلاین ایران می‌شناسند و برای رساندن پیام تبلیغاتی‌شان و نزدیک‌شدن هرچه بیشتر به مخاطبان هدف، به ما اعتماد می‌کنند.» حالا این صابویژن چه کاری برای سینما تیکت انجام می‌دهد، کلا کار تبلیغات در سینما تیکت به این سایت یعنی صابویژن سپرده شده است، حالا تعرفه تبلیغات صابویژن چقدر است؟ اگر تبلیغات به صورت بنر باشد، بنر تمام صفحات در اندازه ۱۰۰×۳۰۰ هفت میلیون تومان قیمت دارد، صفحه اصلی بنر ۲۰۰×۳۰۰ قیمتش هفت میلیون و ۵۰۰ هزار تومان می‌شود، صفحه اصلی سایت، بنر ۱۰۰×۳۰۰ با قیمت چهار میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و صفحه داخلی یک بنر ۳۰۰×۱۰۰ قیمتش چهار میلیون تومان می‌شود.

نکته دیگر اینکه کسانی که برای تبلیغات با سینما تیکت ارتباط گرفته‌اند، بیشتر از این مبلغ را پرداخت کرده‌اند، مثلا در صفحه اصلی سینما تیکت بنرهای بالای صفحه پنج میلیون تومان است. صفحه‌ای که برای هر فیلم در نظر گرفته شده است، مبلغ مشخصی دارد، اما اگر عکس صفحه فیلم متفاوت با صفحه‌های دیگر باشد، این تبلیغ به ۱۰ میلیون تومان هم می‌رسد. اگر برای فیلمی در همان صفحه اصلی تبلیغی صورت بگیرد، غیر از تبلیغی که در بالای صفحه است، پول تبلیغ بسیار بیشتر از آن چیزی می‌شود که در صفحه صابویژن ثبت شده است.

سهم فروش فیلم

در یک توضیح ساده برای اینکه بدانید سهم فروش فیلم‌ها چگونه است «رایتان» بگویید که تهیه کننده ۴۰ درصد، سینمادار ۵۰ درصد و پخش کننده ۱۰ درصد فروش فیلم را برمی‌دارند، حالا از این میان تهیه کننده باید ۳ درصد از فروش فیلم را به سینما تیکت بدهد که این ۳ درصد یا از سهم خودش می‌شود یا اینکه ۱۳ درصد سهم پخش کننده می‌شود و او این ۳ درصد را به سینما تیکت می‌دهد، البته بحث‌های زیادی در مورد این سهم وجود دارد که تهیه کنندگان معتقدند باید این سهم را سینماداران بدهد و درمورد درصد این سهم هم باز دعوایی وجود دارد که از ۱/۵ درصد تا ۴ درصد است که این رقم در فروش فیلم‌ها بسیار زیاد است. سال گذشته از این سهم فقط حدود ۱۰ میلیارد تومان سهم سینماتیکت شده است.

تعرفه تبلیغات در سینما تیکت

مکان تبلیغ	ابعاد بنر	هزینه یک ماه
تمام صفحات	۱۰۰×۳۰۰	۷ میلیون تومان
صفحه اصلی	۲۰۰×۳۰۰	۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان
صفحه اصلی	۱۰۰×۳۰۰	۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان
صفحه داخلی	۱۰۰×۳۰۰	۴ میلیون تومان

اما نکته مهم تر اینجاست که تهیه‌کنندگان که برای تبلیغ فیلم‌هایشان با این سایت تماس می‌گیرند، با ارقامی بیشتر از این مبالغ مواجه می‌شوند که گاهی بین ۱۰ تا ۱۵ میلیون تومانی است

ادامه در صفحه ۱۳

معرفی کتاب

پروازی از جنس زندگی

مریم عرفانی‌فر
کارشناس امور فرهنگی

«پروازندگی بخش» به قلم «کاترین سنتر» و ترجمه فیروزه مهرداد است و انتشارات ستاک در ۳۸۰ صفحه آن را منتشر کرده است. این رمان جذاب همان‌طور که از نامش پیداست درباره زنی است که با انجام یک پرواز ناخرداله که توسط نامزدش «چیپ»، برنامه‌ریزی و طراحی شده بود، مسیر زندگی‌اش به‌طور کلی تغییر می‌کند و سرنوشتش عوض می‌شود. «مارگارت»، شخصیت اصلی رمان و راوی قصه است. او زنی زیبا و جذاب است که تحصیلات عالیه نیز دارد. خانواده و نامزدی که فکر می‌کند با زندگی در کنار او خوشبخت خواهد شد. او تصور می‌کند چیپ، مرد زندگی‌اش است، اما به ناگاه سرنوشت بازی دیگری را برای آنها رقم می‌زند و مارگارت با خود تردید می‌کند که انتخابش درست بوده یا نه؟

زندگی در دنیای واقعی آمیخته با خوشبختی و ناخوشی و فراز و فرود بسیار است. گاهی ممکن است در شرایطی که فکر می‌کنیم همه چیز دارد به‌خوبی پیش می‌رود ناگهان توفانی بیاید و همه چیز را به هم بزند و این همان چیزی است که کاترین سنتر در رمانش به تصویر کشیده است.

مارگارت، روحیه حساسی دارد. در این میان جدایی نامزد سابقش چیپ، روحیه او را به‌شدت آسیب‌پذیر می‌کند. از طرف دیگر اما دکتر و خواهری دارد که او به کمک‌های زیادی می‌کنند تا او بتواند به زندگی عادی خود برگردد. دکتر فیزیوتراپیست یعنی همان ایان به او می‌گوید: «کوشش باعث شفایت می‌شود این تنها کاری است که می‌توانی انجام دهی فقط سعی کن.»

نویسنده توان قصه‌گویی دارد و خواننده را با داستان خود همراه می‌کند. خانواده در این داستان نقش کلیدی دارد و نمی‌توان کمک‌های خانواده را در رهبود مارگارت نادیده گرفت. کش‌وقوس‌هایی که مارگارت با آن روبه‌رو می‌شود او را قوی و قوی‌تر می‌کند، اما گره‌افکنی‌هایی که نویسنده در داستانش ایجاد کرده، خسته کننده نیست و نشان می‌دهد پس از هر سختی، آسانی پدید می‌آید! اما با تحمل سختی‌ها و خم بر ابرو نیاوردن. این همان مقصود نویسنده از شرح داستان بنابر بوده است. نویسنده می‌کوشد نشان دهد زندگی آمیختگی عشق و نفرت و امید و ناامیدی با یکدیگر است. مارگارت بارها و بارها دست از تلاش می‌کشد و متوقف می‌شود، اما درنهایت تسلیم نمی‌شود. او پس از آن حادثه قدر خوشی‌های زندگی را بهتر می‌فهمد و به قول خودش عاقل‌تر می‌شود. او می‌فهمد که فقط یک بار می‌شود زندگی کرد و زندگی هرگز متوقف نمی‌شود.

به نظر می‌رسد این داستان زال گونه می‌تواند طیف وسیعی از خوانندگان رمان را به خود جذب کند. ما در این داستان با قهرمانی روبه‌رو هستیم که با چالشی سخت روبه‌رو می‌شود و این رمان درحقیقت رمانی شخصیت‌محور است. هرکدام از شخصیت‌های داستان بنابر تصمیمی که خودشان می‌گیرند با واقعیت زندگی و حادثه سقوط برخورد می‌کنند. این سقوط سکوی پرتاب خیلی‌ها می‌شود و خیلی‌ها که تاب روباروبی با این حقیقت تلخ را ندارند، شانه خالی کرده و تغییر مسیر می‌دهند. این رمان با زبانی سلیس و روان و با نثری ساده روایت می‌شود و دست کم ارزش یک‌بار خواندن را نیز دارد.

ادامه از صفحه ۱۲

گفت‌وگو با ترکیان، مدیر سینما تیکت

رانت و انحصار در سینماتیکت وجود ندارد

ظاهرا باید کم‌کم با صف‌های طولانی سینما خداحافظی کرد. می‌توان در خانه صندلی را انتخاب کرد و بعد، بدون زحمت وارد سینما شد. «سینما تیکت» سایتی است که از سال ۹۰ این امکان را برای علاقه‌مندان سینما فراهم کرده است که بتوانند بلیت خود را انتخاب و پیش خرید کنند. مدیرعامل این شرکت علی اصغر ترکیان، اصالتا کاشانی و متولد سال ۱۳۵۲ در تهران است. آن‌طور که خودش در گفت‌وگوهای مختلف گفته، با چهار نفر کار خود را در سال ۱۳۹۰ شروع کرده و الان یک تیم ۳۵ نفره از متخصصان مختلف دارد و از بازار بیش از ۲۰۰ میلیاردی فروش بلیت سینما در ایران، سهم ۴۰ درصدی در کل کشور و سهم ۶۰ درصدی در تهران را به خود اختصاص داده است. آن‌طور که در رسانه‌ها آمده ایده راه‌اندازی استارتاپ و سایت سینما تیکت در سال ۱۳۹۰ به ذهن ترکیان رسیده است. البته او پیش از راه‌اندازی سینما تیکت به‌واسطه کار کردن در بنیاد سینمایی فارابی با سینما آشنایی داشته و از سال ۱۳۸۰ برنامه‌نویس و طراح سایت بنیاد سینمایی فارابی بوده است. علاوه بر این در تعداد زیادی از سازمان‌ها و موسسات فعال حوزه سینما کار کرده است و نرم‌افزارها و سایت‌های مختلفی برای آنها طراحی کرده است. تولید نرم‌افزار «گیشه» در سال‌های ۸۵ و ۸۶ یکی از تجربیات او بوده است. گفته می‌شود در حال حاضر در آمدی سینما تیکت از کارمزد فروش بلیت کسب می‌شود. ترکیان در گفت‌وگویی تصریح کرده است: «ما کارمزد می‌گیریم؛ یعنی براساس قیمت بلیت، درصدی را به‌عنوان کارمزد دریافت می‌کنیم، بین ۲ تا ۳ درصد. درحالی که در حوزه تئاتر و موسیقی که قیمت بلیت‌هایشان چندین برابر سینماست، این کارمزد تا ۵ درصد است. اما همین الان هم سینماداران این کارمزد ۲ تا ۳ درصدی را زیاد می‌دانند.» هم‌اکنون حدود ۶۰ درصد سینماهای کشور با این استارتاپ همکاری دارند، یعنی از ۳۳۰ سینما در کشور حدود ۲۰۰ سینما با سینما تیکت همکاری دارند.

ارتباط بین سینماشهر، سینماها و سینما تیکت خیلی رازآلود نیست و دلیل رضایت برخی تهیه کنندگان و گله بخشی دیگر هم قابل درک است. با ترکیان درباره سینما تیکت و انحصار و رانت سایتش گفت‌وگو کرده‌ایم.

در یکی از گفت‌وگوهای‌تان از نبود رقیب برای سینما تیکت صحبت کردید و گفتید که از وجود رقیب استقبال می‌کنید. آیا الان رقیبی برای سینما تیکت وجود دارد؟

رقیبی نیست. البته یکی دو تا شرکت هستند که مقدمات کارهایشان را آماده می‌کنند.

با چند نفر از تهیه کنندگان که صحبت می‌کردم از تاخیر برگشت پول‌شان در حوزه خرید آنلاین بلیت گله داشتند. این نقطه ضعف برای سینما تیکت است یا اصلا ارتباطی با آن پیدا نمی‌کند؟

طرف حساب ما تهیه کنندگان نیستند و قرارداد ما با سینماداران است. اگر پول تهیه کنندگان با تاخیر واریز می‌شود به‌دلیل این است که سینماداران دیر پرداخت می‌کنند. این واریزها چند مرحله دارد که آخرین حلقه آن تهیه کننده‌ها هستند. دفاتر پخش با تهیه کنندگان دیر تسویه می‌کنند. دفاتر پخش صبر می‌کنند تا فیلم از روی پرده برداشته شود و بعد به صورت قسطی به حساب تهیه کننده واریز می‌کنند. ما هر سه روز با سینماداران تسویه می‌کنیم. اینکه پول دیر به دست تهیه کننده می‌رسد ربطی به فروشنده بلیت ندارد. ما واسطه فروش بلیت سینما هستیم. هر طوری که سینمادار بگوید ما عمل می‌کنیم.

علاقه‌مندم سوالاتم را صریح مطرح کنم. سینما تیکت و شما را متهم می‌کنند به انحصارطلبی و استفاده از رانت‌های مختلف. این انحصار و رانت را قبول دارید یا این فضا برای افراد دیگر هم آماده است؟

راهش الان باز است و ارشاد هم مسیری مشخص کرده و شرایطی هست. اگر شرایطش را داشته باشند می‌توانند این کار را انجام دهند. ما از ۱۰ سال قبل این کار را شروع کردیم. اینکه چطور و از کجا شروع کردیم هم دو سه بار صحبت کردم و الان حوصله‌اش را ندارم.

طبق صحبت‌های شما یعنی سینما تیکت مستقل است و هیچ انحصاری هم ندارد؟

بله، هیچ رانتی نداریم و انحصاری هم وجود ندارد.

در سایت‌ها آمده که سینما تیکت زیرمجموعه شرکت «فناوران ایده‌پرداز سرزمین هنر» است. سینما تیکت از سال ۹۰ به‌طور جدی کار خودش را شروع کرده و شرکت فناوران ایده‌پرداز سرزمین هنر در سال ۹۵ تاسیس شده است. این اتفاق چگونه رقم خورده است؟

وقتی من کارم را شروع کردم شرکت حقوقی مختص سینما تیکت نداشتم. من کارم را با طراحی سایت‌های سینماها آغاز کردم. در سال ۹۵ شریک گرفتیم و این شرکت جدید را تاسیس کردیم. در سال ۹۵ بخشی از سهام خودمان را به صبابوده که آپارات یکی از زیر مجموعه‌های آن بود، واگذار کردیم.

از جای‌های مختلف شنیدم که مجید مسجی، مدیرعامل سینماشهر دایی شما هستند، این درست است؟

بله، درست است.

برخی می‌گویند «سینماشهر» سالن‌های سینمایی را مشروط به اینکه با سینما تیکت قرارداد ببندند، تجهیز می‌کند درست است؟

نه، مشروط نیست. مایک‌نرم‌افزار مکانیزه داریم و یک فروش اینترنتی. اما می‌خواهم بدانم که شما دنبال چه چیزی هستید؟ چرا با خود مسجی تماس نمی‌گیرید؟

با مسجی هم تماس گرفته شده... من به‌عنوان خبرنگار از شما سوال می‌کنم.

گفتنی است با مسعود نجفی مدیر روابط عمومی سازمان سینمایی در مورد سازوکار مجوزهای ارشاد برای این مساله صحبت کردیم و او گفت مسجی مدیرعامل سینماشهر باید در این مورد صحبت کند اما مسجی یک‌بار پاسخ خود را منوط به تماس بعدی کرد اما دیگر پاسخگو نبود.

مدیرعامل موسسه شهر آفتاب شیراز و ایران تیک:

به‌زودی سامانه مرکزی برای فروش بلیت سینما راه‌اندازی می‌شود

یکی از سایت‌هایی که در کنار سینما تیکت فعالیت می‌کند، سایت ایران تیک است؛ سایتی که در استان فارس و شهر شیراز فعالیت می‌کند و وقتی وارد سایت می‌شوید برای معرفی خودشان چنین مطلبی را نوشته‌اند: «ایران تیک سامانه‌ای است که برای فروش اینترنتی برنامه‌های گوناگون فرهنگی و هنری ایجاد شده است. این سامانه، امکان خرید آسان و مطمئن را برای دوستداران کنسرت، سینما و تئاتر فراهم کرده است به گونه‌ای که با صرف اندکی وقت، افراد می‌توانند بدون عضویت در سامانه خرید کنند و با عضویت، از امکانات بیشتر و مکمل آن بهره‌مند شوند.» برای اینکه از سازوکار این سایت فروش بلیت بدانیم به سراغ خباز، مدیرعامل موسسه شهر آفتاب و مدیرعامل ایران تیک رفتیم که او به سوال‌های «فرهیختگان» پاسخ داد.

سامانه فروش بلیت در ایران تیک یکی از سامانه‌های فعال فروش بلیت در شیراز است که سال‌هاست فعالیت کرده و آمادگی بارگذاری فروش بلیت در کل کشور را هم دارد که به‌زودی فعال خواهد شد. حدود پنج سال است که در شیراز فعالیت دارد. البته این را هم بگویم که ما سینماهای خصوصی شیراز را مدیریت می‌کنیم و بخش حوزه هنری در اختیار سینما تیکت است. درمورد وجود یک سامانه مرکزی برای فروش بلیت سینما مانند فروش بلیت هواپیما باید بگویم که این اتفاق در حال افتادن است که اساسا یک سامانه مرکزی داشته باشیم از سامانه‌های فروش ذیل این مجموعه قرار بگیرند، تا این کار به‌نفع مخاطب باشد. درمورد هزینه‌هایی که برای این سامانه انجام شده است باید بگویم این هزینه‌ها طی ۹ سال انجام گرفته است و نمی‌توان هزینه‌های آن را گفت. اما درمورد سودهی هم حتما سودی دارد وگرنه سامانه تعطیل می‌شد، اما برای گفتن دقیق سودهی این سامانه باید گفت متغیرهای زیادی برای سودهی وجود دارد که باید همه را حساب کرده و بعد سود را بعد از کسر هزینه‌ها اعلام کرد.

میرپروین حسینی، تهیه کننده:

تاخیر در پرداخت پول تهیه‌کننده

من دو سه سال است که فیلمی تهیه نکرده‌ام. اطلاعات من به‌روز نیست. خوشحال بودم جایی وجود دارد که همین می‌توانم فروش فیلمم را ببینم. اما نکته‌ای که در خاطرم هست تاخیر در واریزهاست. سینما تیکت باید شرایطی را ترتیب می‌داد و بدهد که تهیه کننده ضرر نکند. همه جای دنیا وقتی بلیتی خریده می‌شود سهم تهیه کننده و سینمادار همزمان واریز می‌شود. اما الان کمترین زمان واریز پول تهیه کنندگان دو ماه و بیشترین آن ۶ ماه است. کسی پاسخ نمی‌دهد که چرا پول تهیه کننده باید نزد سینماها بماند. شرایط طوری است که سینماها هر زمان دلش بخواهد قسطی پرداخت می‌کند. دفاتر پخش هم ۱۰ درصد از این وسط برمی‌دارند.

علی سرتیپی: تهیه‌کننده

انحصار سینما تیکت باعث قیمت‌های عجیب در تبلیغات می‌شود

علی سرتیپی، مدیرعامل موسسه بین‌المللی پخش «فیلمیران» است. او به همراه رسول صدرعاملی، محمدرضا نحتکشیان، حمید اعتباریان و غلامرضا موسوی در سال ۱۳۸۴ این موسسه را تاسیس کرد که پرفروش‌ترین شرکت پخش سینمایی این در سال‌های اخیر است. سرتیپی تهیه کنندگی را از «توکیو بدون توقف» شروع کرد و تا الان تولید ۱۲ فیلم سینمایی را به پایان رسانده است. «شیر موش‌ها ۲»، «دراکولا» و «پل چوبی»، سه فیلم میلیاردی این تهیه کننده در پنج سال اخیر هستند. او تقریبا یک سال به دنبال این مساله است تا سایت فروش آنلاین را طراحی کند، اما تا کنون موفق نشده است. به سراغش رفتیم تا برایمان از این سایت فروش آنلاین و تعامل با سینما تیکت بگوید.

ابتدا باید بگویم که سینما تیکت یک اتفاق مثبت در سینمای ایران بود و فروش اینترنتی یک اتفاق خوب را رقم زد و دوستانی که زحمت کشیدند این کار را انجام دادند، به فروش سینمای ایران کمک کردند؛ مهم‌تر از همه اینها فروش آنلاین بیایند تا این مافیا بتوانند به نفع سینمای ایران شود و یک‌سری هزینه‌ها را بشکنند.

نکته مهم اینجاست که تک بودن این سایت، یک انحصار به وجود آورده است که به عناوین مختلف به تهیه کنندگان و صاحبان فیلم‌ها فشار می‌آورد؛ پول تبلیغاتی که برای فیلم‌ها گرفته می‌شود، بسیار سرسام‌آور، عجیب و زیاد است. این مساله به خاطر تک‌بودن این سایت فروش آنلاین است. الان شرایطی وجود دارد که باید چند سایت دیگر برای فروش آنلاین بیایند تا این رقابت به نفع سینمای ایران شود و یک‌سری هزینه‌ها را بشکنند.

ما یک‌سری از کارها را انجام داده‌ایم، امیدواریم تا جشنواره فجر بتوانیم خروجی‌ای از این قضیه داشته باشیم و یک اتفاق مثبت را رقم بزنیم. درمورد سامانه مرکزی فروش بلیت هم باید بگویم که این اتفاق هم در حال رخ دادن است و وزارت ارشاد در حال انجام دادن این کار است و این طراحی انجام می‌گیرد.

درمورد سایت فروشی که بنده هم کمکی کوچکی برای راه‌اندازی آن داشتم، باید بگویم این سایت هم به‌زودی بارگذاری خواهد شد تا در کنار سینما تیکت به فعالیت بپردازد.

درمورد تعاملی هم که تهیه کنندگان با سینما تیکت دارند، چند نکته مدنظر است و مهم‌ترین مساله این است که اختلاف نظری در این رابطه وجود ندارد؛ بعضی از سینماداران می‌گویند این اتفاق باید از جانب تهیه کننده باشد، بعضی‌ها اعتقاد دارند باید توسط سینماداران انجام شود، اما اگر بخواهیم اصل قضیه را بدانیم، باید بگوییم این اتفاق باید از جانب سینماداران بیفتد. این مساله در حال بحث است و امیدواریم در آیین‌نامه سال آینده بیاید و تمام مسائل را حل کند. الان این سهم‌ها از ۱/۵ درصد تا ۴ درصد هستند.

جمال رسادانیان تهیه کننده:

سینما تیکت به فروش سینما کمک کرد

سینما تیکت از نظر من عملکردش درست است و براساس وقت خالی‌اش بلیت می‌خرد و به فروش سینما کمک کرده است. کار سینما تیکت مثبت بوده و به مردم کمک کرده است. درباره آن ۳ درصدی هم که کسر می‌شود، مشکلی وجود ندارد و آنها هم هزینه دارند و از یک تکنولوژی استفاده می‌کنند و سرمایه انسانی دارند. برنامه‌ریزی و تکنولوژی گران است. اینکه این ۳ درصد بالاست یا پایین باید از سوی مراجع ذی‌صلاح و ارشاد بررسی شود. درباره واریز با تاخیر هم باید بگویم که سینما تیکت چه ۱۰ روز با سینماداران تسویه می‌کند و سینماداران باید پول تهیه کننده را بدهند. مشکل این تاخیر از سینما تیکت نیست. سینما تیکت را به انحصار متهم می‌کنند الان دیگر وجود ندارد زیرا شرکت‌های دیگری هم آغاز به کار کرده‌اند.

سازمان آگهی‌های روزنامه
فرهیختگان
Advertisement`s Organization
تلفن: ۱۸-۶۶۳۴۸۰۴۶-۶۶۳۴۸۰۱۸ (۰۲۱)
فکس: ۶۶۳۴۸۰۱۷ (۰۲۱)
ایمیل: a66348018@gmail.com

آگهی مناقصه

دانشگاه آزاد اسلامی واحد همدان در نظر دارد تکمیل ساختمان نیمه کاره آمفی تئاتر مرکزی دانشگاه (کارهای ابنیه نازک کاری، نما، تاسیسات برقی و مکانیکی) را به متراژ ۱۷۷۰ مترمربع به شرکت‌های دارای رتبه‌بندی ۴ ابنیه و تاسیسات واگذار نماید. کلیه متقاضیان می‌توانند از انتشار آگهی حداکثر تا تاریخ ۹۸/۱۰/۱۹ با مراجعه به دبیرخانه کمیسیون معاملات دانشگاه آزاد اسلامی واحد همدان ساختمان اداری مهر، نسبت به دریافت مدارک مناقصه اقدام نمایند.
پیشنهادات بایستی حداکثر تا پایان وقت اداری تاریخ ۹۸/۱۰/۲۲ به دانشگاه آزاد اسلامی واحد همدان تسلیم گردد. دانشگاه در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.
ضمنا هزینه آگهی روزنامه به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

گواهی موقت پایان تحصیلات اینجانب قاسم اعتمادیان فرزند علی به شماره شناسنامه ۱۵۱ صادره از کرمان در مقطع کارشناسی ارشد رشته مهندسی کشاورزی آبیاری و زه‌کشی صادره از دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرمان مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط است.

دانشنامه پایان تحصیلات اینجانب فاطمه ایثار فرزند حسین به شماره شناسنامه ۲۳۰۶ صادره از بم در مقطع کارشناسی رشته برق الکترونیک صادره از دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرمان مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد.

مدرک فارغ التحصیلی اینجانب وحید خضرا فرزند احمد به شماره شناسنامه ۲۱ صادره از ساوه در مقطع کارشناسی رشته مهندسی برق صادره از ساوه با شماره ۱۴۸۳۱۸۰۰۲۸۰ مفقود گردیده است و فاقد اعتبار می‌باشد.
از یابنده تقاضا می‌شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد ساوه به نشانی: کیلومتر ۴ جاده نورعلی بیک، دانشگاه آزاد اسلامی ساوه، به صندوق پستی ۱۵۱۹۷۱۵۱۷۹ ارسال نمایند.

مدرک فارغ التحصیلی اینجانب حسن آتش دهقان فرزند محمد به شماره شناسنامه ۷۱ صادره از حوزه ۴ قومن در مقطع کارشناسی ناپیوسته رشته عمران صادره از دانشگاه آزاد اسلامی واحد ساوه با شماره ۰۱۲۸۳۶۲ مفقود گردیده است و فاقد اعتبار می‌باشد. از یابنده تقاضا می‌شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد ساوه به نشانی، کیلومتر ۴ جاده نورعلی بیک، به صندوق پستی ۱۵۱۹۷۱۵۱۷۹ ارسال نمایند.