

رئیس انجمن آردسازان عنوان کرد

گندم ایرانی؛ با کیفیت اما گران



مرتضوی با اشاره به رضایت آردسازان از افزایش تولید گندم گفت: در همه تولیدات صنایع غذایی هرچه بیشتر به تولید داخل اتکا داشته باشیم به نفع کشور است اما یک موضوع مطرح، قیمت خرید تضمینی است که معمولاً بیشتر از قیمت جهانی تعیین می‌شود. وی با اشاره به گله آردسازان نسبت به قیمت خرید تضمینی گندم خاطر نشان کرد: به عنوان بخش خصوصی با قیمت خرید تضمینی موافق نیستیم، چراکه فاصله آن با قیمت جهانی موجب می‌شود محصول تولیدی از جمله آرد و ماکارانی قابل رقابت با نمونه‌های خارجی نباشند.

تلاش در جهت خودکفایی بخش‌های مختلف صنایع غذایی

رئیس انجمن آردسازان اظهار امیدواری کرد با بهبود وضعیت برداشت، درآمد کشاورزان افزایش یابد و قیمت خرید تضمینی با نرخ‌های جهانی فاصله زیادی نداشته باشد. مرتضوی همچنین ضمن ابراز امیدواری نسبت به خودکفا شدن ایران در تولید ذرت و روغن نیز گفت: باید تلاش کنیم در بخش‌های مختلف صنایع غذایی خودکفا شویم، چراکه برای امنیت غذایی خودکفا شدن در یک حوزه زراعی کافی نیست و نیاز به زراعت یکپارچه، به کارگیری روش‌های درست زراعی و بهینه مصرف کردن آب در صنایع داریم.

پیش‌بینی خرید ۸ میلیون و ۲۰۰ هزار تن گندم تا پایان فصل برداشت

به گزارش ایسنا، چندی پیش علی قنبری، معاون وزیر جهاد کشاورزی اعلام کرد که از ابتدای فصل برداشت بیش از ۷ میلیون و ۷۰۰ هزار تن گندم از کشاورزان

رئیس انجمن آردسازان ضمن ابراز خرسندی از تامین گندم مورد نیاز کشور از تولید داخلی و بهبود کیفیت آن، گفت: با توجه به حجم ذخیره استراتژیک، دیگر نیازی به واردات گندم نیست و تنها موضوع مهم بالاتر بودن قیمت گندم ایرانی از قیمت جهانی است. سید محمد رضا مرتضوی با اشاره به توجه خاصی که همواره در کشور به گندم شده است، تاکید کرد: در حال حاضر حدود ۵/۵ میلیون تن ذخیره استراتژیک گندم داریم که شاید تا پایان سال به ۸ میلیون تن ذخیره گندم برسیم.

ذخیره ۵/۵ میلیون تن گندم برای نخستین بار

وی با اشاره به اینکه امسال گندم تولیدی در کشور تکافوی مصرف را می‌دهد، تصریح کرد: شاید واردات گندم برای مصارف صنعتی و صنعتی تا پایان سال صورت گیرد اما با توجه به بهبود کیفیت گندم تولیدی در ایران نسبت به سال‌های گذشته و حجم ذخیره استراتژیک به میزان ۵/۵ میلیون تن، دیگر نیازی به واردات گندم نیست و می‌توانیم آرد بسیار خوبی نیز از این گندم‌ها تولید کنیم. رئیس انجمن آردسازان با اشاره به اینکه در پایان دولت دهم ذخیره استراتژیک گندم در حالی که باید ۳ میلیون تن می‌بود، به کمتر از یک میلیون تن رسیده بود، اظهار کرد: برای نخستین بار است که شاهد ذخیره گندم به میزان ۵/۵ میلیون تن هستیم.

آردسازان از قیمت تضمینی گندم گله دارند

خریداری شده که پیش‌بینی می‌شود در شش ماهه باقیمانده ۸ میلیون و ۲۰۰ هزار تن گندم به صورت تضمینی خریداری شود. طبق تاکید وی با توجه به میزان خرید تضمینی گندم، نیاز داخلی به این محصول استراتژیک تامین می‌شود و در سال جاری گندمی به کشور وارد نخواهد شد.

نوسازی ۱۰۵ هزار هکتار از اراضی شالیزارهای شمالی

شده است، ضمن اینکه در دولت جدید برای نخستین بار برای اجرای این طرح مجری تعیین شده و این طرح با نگاه ویژه‌ای دنبال می‌شود. عظیمی درباره اعتبارات سال جاری طرح تجهیز و نوسازی اراضی شمالی، اذعان داشت: از محل ردیف‌های ملی، امسال ۳۵ میلیارد تومان اعتبار برای سه استان گیلان، مازندران و گلستان تخصیص یافته که نسبت به سال‌های گذشته افزایش خوبی داشته است.

در ۱۸ سالی که از زمان اجرای این طرح می‌گذرد، هیچگاه مطالعات اجتماعی نداشتیم و از این رو همواره در اجرا با مشکلاتی مانند پذیرش کشاورزان روبه‌رو بوده‌ایم. مجری طرح تجهیز و نوسازی و یکپارچه‌سازی اراضی شالیزاری استان‌های شمالی کشور با بیان اینکه در ۱۸ سال گذشته ۱۱۰ هزار هکتار اراضی کشاورزی سراسر کشور تجهیز، نوسازی و یکپارچه شده‌اند، گفت: ۸۰ درصد این طرح در دو استان گیلان و مازندران که برنج خیز هستند، اجرا

چینی و وزارت جهاد کشاورزی به عنوان کارفرما منعقد شد. رضا عظیمی اظهار داشت: اکنون منتظر برقراری خط اعتباری چین به مبلغ ۷۰۰ میلیارد تومان هستیم و در صورت تامین اعتبار، امسال وارد عملیات اجرایی طرح تجهیز و نوسازی و یکپارچه‌سازی ۱۰۵ هزار هکتار اراضی خواهیم شد. وی همچنین از طرح مطالعات اجتماعی برای طرح تجهیز، نوسازی و یکپارچه‌سازی اراضی کشاورزی برای نخستین بار در دولت یازدهم خبر داد و تصریح کرد:

فاز نخست اجرای طرح تجهیز و نوسازی و یکپارچه‌سازی اراضی شالیزاری استان‌های شمالی کشور در سطح ۱۰۵ هزار هکتار امسال آغاز می‌شود. مجری طرح تجهیز و نوسازی و یکپارچه‌سازی اراضی شالیزاری استان‌های شمالی کشور با بیان اینکه فاز نخست اجرای طرح تجهیز و نوسازی و یکپارچه‌سازی اراضی شالیزاری استان‌های شمالی کشور در سطح ۱۰۵ هزار هکتار امسال آغاز می‌شود، افزود: قرارداد تجاری این طرح سه ساله، هفته پیش میان پیمانکار

دبیر کل انجمن پسته ایران اعلام کرد

افزایش ۲ برابری قیمت پسته از باغ تا بازار



دبیر کل انجمن پسته ایران با بیان اینکه در برخی خرده فروشی‌ها قیمت پسته تا ۱۰۰ درصد افزایش می‌یابد، گفت: با کیفیت‌ترین پسته کیلویی ۳۰ هزار تومان از باغدار خریداری می‌شود، ولی در خرده فروشی‌ها تا ۶۰ هزار تومان به فروش می‌رسد. علی احمدیان با انتقاد از روند افزایش قیمت پسته از تولید تا بازار مصرف افزود: بهترین نوع پسته از باغدار حداکثر ۳۰ هزار تومان خریداری می‌شود، حال چه می‌شود که این محصول در بازار تا ۶۰ هزار تومان به فروش می‌رسد؟ این موضوعی است که اتحادیه خشکبار در قبال خرده فروشی‌های خود باید پاسخگو باشد.

خرده فروشان پسته ۱۰۰ درصد سود در یافت می‌کنند

وی با بیان اینکه برخی خرده فروشان در فروش پسته ۱۰۰ درصد سود در یافت می‌کنند، خاطر نشان کرد: مسائل فروش این محصول در بازار مصرف باید حل شود اما هر ساله شاهد تکرار این موضوع هستیم، در مواردی مشاهده شده است که در فصل خرید این محصول حتی کمتر از قیمت واقعی خود و به نصف قیمت از باغدار خریداری می‌شود.

بهره‌وری تولید پسته پایین، هزینه‌های تولید بالا
احمدیان در پاسخ به وضعیت بهره‌وری و هزینه‌های تولید پسته در کشور گفت: بهره‌وری تولید پسته در کشور ما پایین و هزینه‌های تولید بالاست، زیرا هنوز برداشت این محصول در کشور ما با دست انجام می‌شود. دبیر کل انجمن پسته ایران با اشاره به بر آورد تولید این محصول در کشور ادامه داد: در سال جاری بر آورد تولید ۲۱۰ تا ۲۲۰ هزار تن انواع پسته شده است که در مقایسه با سال گذشته تفاوت چندانی نخواهد داشت.

ایجاد مشکل برای درختان پسته به دلیل شوری آب کرمان

وی اظهار کرد: برداشت این محصول از نیمه شهریور به مدت یک ماه تا ۴۵ روز شروع می‌شود. این مقام مسئول همچنین درباره وضعیت منابع آبی استان کرمان به عنوان قطب تولید این محصول گفت: درخت پسته با وجود اینکه درختی مقاوم در برابر شوری آب است اما در برخی از مناطق کیفیت آب به حدی پایین آمده که این درخت مقاوم نیز دچار مشکل شده است.

تغییر مسیر پسته از چین به اروپا

وی درباره تاثیرات شرایط پسا تحریم بر صادرات پسته تصریح کرد: در سال جاری ۱۶۰ هزار تن پسته برای صادرات وجود دارد و به نظر می‌رسد که تغییری در میزان آن وجود نداشته باشد، اما رفع شدن مشکلات ما در پسا

آماده، در بیشتر کشورها بیشتر از واردات مواد خام است به همین منظور بازرگانان ما نیز تمایلی به صادرات فله‌ای دارند زیرا تفاوت تعرفه واردات ماده اولیه و محصول آماده در مواقعی تا ۵ برابر نیز افزایش می‌یابد.

تمایل بازرگانان به صادرات پسته به صورت فله
این مقام مسئول درباره اینکه چرا عمده پسته صادراتی ایران به صورت فله صادر می‌شود، تاکید کرد: به دلیل اینکه تعرفه واردات محصول

آسیابی به ویژه چین تمایل شده بود که در این دوران این امکان وجود دارد دوباره میزان صادرات پسته ایران به اروپا افزایش یابد.

تحریم باعث می‌شود هزینه‌های اضافی که بابت حمل و نقل و انتقال پول وجود داشت از بین برود. احمدیان اضافه کرد: صادرات پسته در سال‌های تحریم به سمت کشورهای

رئیس سابق اتحادیه نایلون و پلاستیک تهران در گفتگو با «کسب و کار» خواستار شد

حذف واسطه‌گری از صنایع پلاستیک



دولت را می‌طلبد تا تولیدکننده بتواند با پشتوانه حرکت کند و دغدغهای به‌جز تولید و توسعه اقتصاد نداشته باشد. رئیس اتحادیه نایلون و پلاستیک تهران اظهار کرد: اگر دولت به دنبال امتیاز برای تولیدکنندگان است، کاهش تعرفه‌های انرژی، بیمه و ارزش افزوده باید در اولویت قرار بگیرد. به گفته وی، در حال حاضر در صنعت پلاستیک امنیت کاری و تجاری وجود ندارد و افزایش نرخ مواد اولیه باعث شده برخی از کارخانه‌های تولیدی کشور که قرار دادهای خارجی داشتند، نتوانند به تعهدات خود عمل کنند و اگر حمایت قطعی صورت نگیرد، برخی از کارخانه‌های صنعت پلاستیک با خطر تعطیلی مواجه خواهند شد. مقیمی اصل مهم‌ترین نگرانی تولیدکنندگان این محصولات را تامین مواد اولیه پتروشیمی عنوان کرد و افزود: شاید برخی صنایع نگران حجم گسترده واردات محصولات مشابه خارجی باشند اما در این صنعت تنها نگرانی نبود ثبات قیمت در مواد اولیه است چون اکنون شاهد دلال‌بازی در زمینه تهیه مواد اولیه پتروشیمی هستیم. وی در باره این مشکل اینگونه توضیح داد: برخی افراد سودجو با استفاده از خلأهای قانونی در میان بورس کالا و خریداران قرار گرفته‌اند و همچنین زمینه‌های شفاف شدن روند تامین مواد اولیه و نوسان بی‌دری قیمت‌ها در بازار روند توان رقابت قیمتی محصولات ایران در بازارهای بین‌المللی را از بین برده است.

وی با بیان اینکه مالیات بر ارزش افزوده تبدیل به معضلی برای تولیدکنندگان شده است، افزود: متأسفانه بدون در نظر گرفتن مسائل کارشناسی شده طرحی اجرایی می‌شود که تنها مشکلات مضاعف به همراه دارد و مالیات بر ارزش افزوده نیز بدون کارشناسی شده اجرایی شد و اکنون کارخانه‌های زیادی راه ورطه تعطیلی برده است. رئیس اتحادیه نایلون و پلاستیک تهران با بیان اینکه توان و انگیزه تولیدکننده ایرانی بالاتر از کشورهای خارجی است، افزود: آنچه که در سایر کشورها در زمینه صادرات و تولید شاهد هستیم، حمایت از تولید داخلی است و برای افزایش تولید و صادرات واسطه‌ای بین بخش تولید و عرضه وجود ندارد که در ایران اینگونه نیست و نه تنها حمایتی صورت نمی‌گیرد بلکه فشارهای مضاعف نیز به تولیدکننده آسیب می‌رساند.

❖ ادامه خام‌فروشی تولید را به ورطه نابودی می‌کشاند
مقیمی اصل با تأکید بر اینکه خام‌فروشی مواد اولیه، تولید کشور

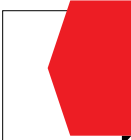
تولیدکنندگان کرده است. وی ادامه داد: اگر حمایت از این بخش از صنعت را جدی نگیریم، با تعطیلی کارخانه‌ها مواجه خواهیم شد.

❖ باز یافت مواد، جلوگیری از دورریزی سرمایه‌های ملی
رئیس اتحادیه صنف پلاستیک تهران، باز یافت مواد را جلوگیری از دورریزی سرمایه ملی قلمداد و تصریح کرد: در زمینه جمع‌آوری ضایعات پیشنهادی را به برخی سازمان‌ها و ارگان‌ها دادیم که طی آن مبلغ قابل قبولی را در قبال خرید ضایعات آنها پرداخت خواهیم کرد که متأسفانه مسئولان هیچ‌گونه اعتنایی به این موضوع نکردند و گمانکن باید شاهد ضعف در فرهنگ‌سازی در این حیطه باشیم.

صنعت پلاستیک ندارد و به دلیل نبود موانع در واردات و صادرات رشد چشمگیری نسبت به سال‌های گذشته در این صنعت داشته است. وی با گلایه از واردات محصولات چینی به کشور اظهار کرد: بدون کارشناسی اجناسی همچون سفره و ظروف را از چین وارد می‌کنیم و چشمان خود را بر عملکرد مطلوبی که در تولید داخل داریم، می‌بندیم.

❖ تولید پلاستیک و هزینه بالای برق
سیدرحیم مقیمی اصل در بخش دیگری از صحبت‌های خود هزینه‌های بالای انرژی را از مشکلات تولیدکنندگان پلاستیک و نایلون عنوان کرد و گفت: هزینه‌های بالای برق و نرخ بیگانه‌کارگران در این صنعت مشکلاتی را متوجه

را تضعیف کرده است، افزود: خام‌فروشی مواد اولیه مساله درستی نیست و تولید را به ورطه نابودی می‌کشاند و اگر این مساله ادامه پیدا کند به توسعه اقتصادی نخواهیم رسید.
وی افزود: مواد اولیه مورد نیاز صنایع پلاستیک باید بدون واسطه به دست تولیدکنندگان برسد و دولت باید بر روند تولید نظارت داشته باشد تا واسطه‌گری حذف شود. وی با بیان اینکه صنعت پلاستیک به‌عنوان صنعت مادر به حساب می‌آید، افزود: دولت مواد اولیه ضروری پلیمر را که در مرحله اول باید به تولیدکنندگان بفروشد، صادر می‌کند و مواد اولیه پلیمر صادراتی ایران در خارج از کشور ارزان‌تر است. مقیمی اصل از تامین نیاز بازار پلاستیک خاورمیانه توسط کشورهای همچون ترکیه و چین خبر داد و گفت: کشور ترکیه امکانات مناسبی برای تولید مواد اولیه در



گشت و گذاری کوتاه در بازار مصنوعات پلاستیکی خصوصاً لوازم خانگی پلاستیکی که عمده ورود و خروج بازار سهم این محصولات است، نشان می‌دهد کالاهای ایرانی دست بالا را در اختیار دارند و با اینکه وارداتی‌ها هم در بازار حضور دارند اما تولیدات با کیفیت داخلی جایگاه خود را در میان اقشار مختلف مردم باز کرده است.

این در حالیست که در باره این صنعت خاص به نظر می‌رسد تنها حلقه معقوقه زنجیره تولید، ماندگاری مجتمع‌های پتروشیمی برای تبدیل منابع هیدرو کربوری به مواد قابل استفاده در مراکز تولید مصنوعات پلاستیکی باشد، اما مجتمع‌های پتروشیمی یکی پس از دیگری به بهره‌برداری رسیدند و ایران به یکی از صادرکنندگان مواد اولیه صنعت پلاستیک تبدیل شده بدون آنکه گرمای از مشکل تامین مواد اولیه صنعت کاران داخلی باز شود.
در شرایطی که قطب تولید مواد اولیه پلیمر هستیم، چرا باید این مواد را گران‌تر تهیه کنیم؟ این باعث می‌شود قیمت تمام‌شده کالای تولیدی بالا برود و توان رقابت و صادرات را از دست بدهیم.

❖ تولیدکننده از حمایتی برخوردار نیست
رئیس اتحادیه نایلون و پلاستیک تهران با بیان اینکه تولید نیازمند کاهش هزینه‌های انرژی است، گفت: کارخانه‌های تولید پلاستیک و نایلون به دلیل نبودن نرخ مواد اولیه با مشکل جدی مواجه شده‌اند و برخی از کارخانه‌ها تعطیل هستند و ضروری است از تولیدکننده داخلی حمایت جدی به عمل بیاید.

سیدرحیم مقیمی اصل افزود: بهای سنگین حامل‌های انرژی، هزینه‌های تمام‌شده را افزایش داده و قدرت تولید را گرفته است. در تمام دنیا تولید کشور در اولویت قرار دارد و تولیدکنندگان مشمول سیاست‌های تشویقی می‌شوند، اما کشور ما در تولیدکننده از حمایتی برخوردار نیست. وی تصریح کرد: آنچه در سایر کشورها در زمینه صادرات و تولید شاهد هستیم، حمایت از تولید داخلی است و واسطه‌ای بین بخش تولید و عرضه وجود ندارد اما در ایران نه تنها حمایتی صورت نمی‌گیرد بلکه فشارهای مضاعف نیز به تولیدکننده آسیب می‌رساند.
مقیمی اصل ادامه داد: توسعه و پویایی اقتصادی در کشور حمایت

رئیس سابق اتحادیه فخاران استان تهران در گفتگو با «کسب و کار» مطرح کرد

تعطیلی واحدهای آجرپزی



آجر از قدیمی‌ترین مصالح ساختمانی که به‌وسیله بشر تولید شده است، سنگ باوجود فراوانی و استقامت به‌راحتی در دسترس قرار نمی‌گیرد، این مصالح طبیعی فرم دلخواه را به آسانی به خود نمی‌گیرد و با صرف هزینه بسیار قطعات آن یکسان می‌شوند و در این حالت نیز دورریز زیادی از خود به‌جا می‌گذارد. آجرهای ساختمانی مقاومت خوبی در برابر آتش دارند به‌طوری که یک دیوار ۲۲ سانتی‌متری از آجر در حدود ۶ ساعت در برابر آتش سوزی مقاومت از خود نشان می‌دهد.

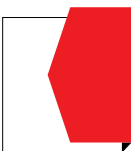
اما این روزها شاهد هستیم که این صنعت قدیمی که کاربرد بسیاری در ساخت‌وساز و معماری ما دارد در حال و روز مناسبی ندارد و در رکود بهسر می‌برد.

❖ صنف فخاران در شرایط رکودی آسیب‌پذیر تر است
رئیس اتحادیه فخاران استان تهران در گفتگو با «کسب و کار» گفت: وضعیت تولید آجر بسیار اسفبار است و رکود موجود باعث تعطیلی اکثر کارخانه‌ها شده و ۲۸ هزار نفر از کارگران صنعت فخاری شغل خود را از دست داده‌اند.

مرتضی منبع‌چی با بیان اینکه صنف فخاران در شرایط رکودی نسبت به دیگر اصناف از آسیب‌پذیری بیشتری برخوردار است، اظهار داشت: قیمت گاز بعد از هدفمند شدن یارانه‌ها بیش از ۵ برابر شده است. علاوه بر این به‌دلیل شرایط رکودی و کمبود تقاضا این محصول ۲۰ درصد زیر قیمت فروخته می‌شود.
به گفته معدنچی، تولیدکنندگان قادر به پرداخت قبوض گاز و برق خود نیستند. اگر افزایش دستمزدها را به آن اضافه کنید، می‌بینید که چیزی عاید تولیدکننده نمی‌شود. درواقع این صنعت ورشکسته شده است.

وی در پاسخ به اینکه قرار بود ۶ هزار میلیارد تومان برای نوسازی این صنعت، توسط دولت هزینه شود، گفت: تاکنون دولت حتی یک ریال هم به این صنعت کمک نکرده است و بیشتر واحدها از کمبود نقدینگی رنج می‌برند. اگر حمایتی از این بخش صورت نگیرد، همین چند واحد باقیمانده نیز تعطیل می‌شوند. تصور ما بر این است که دولت هیچ تفکر و برنامه‌ای برای این صنعت ندارد.

❖ هیچ نوع واردات آجر نداریم
این فعال صنفی با بیان اینکه هیچ نوع واردات آجر نداریم، تصریح کرد: در ساختمان‌های جدید کمتر از آجر استفاده شده و به‌جای آن از بلوک‌های سیمانی استفاده می‌شود که تقاضی خودش را دارد اما به‌دلیل سرعت عمل بیشتر از آن استفاده می‌کنند.
واقعیت این است که استفاده از بلوک‌های سیمانی مشکلاتی برای مردم به وجود آورده است. نازک بودن بلوک‌های سیمانی باعث شده تا در ساختمان‌های جدید صدا به‌راحتی از یک طبقه به طبقه دیگر یا به واحدهای دیگر منتقل شود و این مساله مشکلات بسیاری برای شهروندان ایجاد کرده است.
مرتضی منبع‌چی در باره وضعیت صنف فخاری اظهار داشت: صنف فخاران از سال ۱۳۲۵ در بدنه اصناف کشور شروع به فعالیت کرده و هفت دهه کاری را پشت‌سرم گذاشته و امروز ۷۰ ساله



منبع‌چی ادامه داد: اکنون در تمام دنیا باوجود استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته هنوز آجر را حفظ کرده‌اند. در کشور ما نیز شهرداری‌ها برای کسانی که از نمای آجری استفاده می‌کنند، امتیازهایی قائل شده‌اند که این موضوع در شرایط عادی می‌توانست به بهبود شرایط این صنف کمک کند اما دولت در این قضیه اهمال کرد.

به گفته وی، مشکلات صنعت آجر در دولت‌های قبیل بارها از طرف تولیدکنندگان به مسئولان اعلام شده ولی در نهایت با وعده بی‌سرانجام مسئولان روبه‌رو شده و به این صنعت کمکی نشده است. منبع‌چی اظهار داشت: اگر می‌خواهیم این اتحادیه و در مجموع این صنف در کشور سرپا باشد، باید تغییرات اساسی در بدنه آن ایجاد شود.

مصالح نوین را به‌جای مصالح قدیمی و سنتی ارائه کرد، تصریح کرد: متأسفانه در آن روزها با این طرح برخورد خوبی نشد.
رئیس اتحادیه فخاران استان تهران با بیان اینکه کارخانه‌های ما در حوزه تولید آجر نما فعال هستند، اضافه کرد: این واحدها، طرح‌ها و تولیدات زیبایی دارند که قابل تحسین است.
وی با تأکید بر اینکه اکنون در ساختمان‌سازی بیشتر بر سرعت متمرکزند تا کیفیت، خاطر نشان کرد: یکی از مشکلات این صنف عدم استفاده از تکنولوژی‌های جدید است. تقریباً دو سال است برای حل این مشکل طرح مصالح نوین ساختمانی را به وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه کرده‌ایم اما از آن جا که دولت درگیر بحران‌های داخلی و بیرونی است، توجه چندانی به این صنف نمی‌کند.

اتحادیه به همراه داشته است. این مسئول با بیان اینکه رکود به بخش صنعت آجر سنتی و ماشینی کشور به‌ویژه استان تهران لطمه‌ای بزرگ وارد کرده، تصریح کرد: متأسفانه این ضربات برای سرمایه‌گذاران و کارخانه‌داران جبران‌ناپذیر شده است. رئیس اتحادیه فخاران استان تهران با تأکید بر اینکه ۳۰ هزار کارگر در مجموعه صنف فخاری در استان تهران مشغول به کار بودند، اضافه کرد: امروز ظرفیت نیروی انسانی فعال در این صنف به ۲ هزار نفر رسیده است.

❖ در تمام دنیا باوجود استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته هنوز آجر را حفظ کرده‌اند
منبع‌چی با اشاره به اینکه اتحادیه فخاران در سال ۸۹ طرح جایگزینی

شده است. وی تصریح کرد: اتحادیه فخاران از بعد انقلاب اسلامی تاکنون، ۳۰۰ کارخانه فعال در استان تهران داشت که مشغول تولید آجر و دیگر تولیدات این حوزه بودند.

❖ ۱۵۰ کارخانه فخاری به خاطر رکود اقتصادی تعطیل شده‌اند
منبع‌چی با تأکید بر اینکه ۱۵۰ کارخانه فخاری به‌خاطر رکود اقتصادی حاکم بر اقتصاد کشور و به دلیل تحریم‌ها شده‌اند، افزود: نیم دیگر کارخانه‌های فعال در حوزه فخاران با یک پنجم ظرفیت تولید خود کاری می‌کنند.

رئیس اتحادیه فخاران استان تهران اضافه کرد: این موضوع ریزش کارگران و کاهش ظرفیت نیروی انسانی را هم در این

نامه به سر دبیر

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

امنیت

سرقه، جرمی علیه اموال و مالکیت اشخاص

تجربه نشان داده که غالب سارقان که اکنون به دزدانی حرفه ای تبدیل شده اند، در ابتدا با خلایف کوچکی قدم در مسیر انحراف و تباهی گذاشته اند و در نهایت به خلافکاری حرفه ای تبدیل شده اند. چرا که برخی با هواساطه عدم تعهد و پایبندی با مسائل اخلاقی و مابانی اعتقادی و صرفاً به دلیل تن پروری و تن ندادن به کار و فعالیت های آبرومندانه و کسب و کار حلال، مرتکب سرقت می‌شوند و به راحتی یک عمر زحمت دیگران را به باد فنا می دهند. سرقت، یکی از مهم ترین جرائم علیه اموال و مالکیت اشخاص است. از سوی دیگر این جرم موجب اغتشاش، اضطراب و نگرانی در جامعه می‌شود و امنیت و آسایش عمومی جامعه را بر هم می زند و افراد و خانواده‌های بزه دیده را در تنگنا و نگرانی قرار می دهد. سرقت درون خودرو از شایع ترین انواع سرقت ها در شهرهای مختلف از جمله تهران محسوب می‌شود و سارقان پس از سرقت خودرو، وسایل و محتویات آن را برداشته در گوشه ای رها می‌سازند و از جمله علت های روی آوردن سارقان به این نوع سرقت، دسترسی آسان و عدم نیاز به وسیله و امکانات خاص است. بر این اساس بهتر است شهروندان گرمای روی خودروی خود لوایم امنیتی نظیر قفل سونوچی، دزدگیر، قفل پدال و فرمان، محافظ کامپیوتر خودرو و سایر وسایلی که از باز کردن در خودرو و روشن کردن آن توسط سارقان جلوگیری می‌کند یا حداقل آن را به تأخیر می‌اندازد، استفاده کنند و از پارک کردن خودرو در مکان های ناامن، کم تردد، خلوت و تاریک خودداری و ضمن پرهیز از نصب تزئینات اضافی و گران قیمت در داخل خودرو از نگهداری لب تاپ، کیف پول و مدارک و اسناد در خودروی خود خودداری کنند. چرا که در مواردی سارقان پس از سرقت اقلامی مانند لب تاپ و مدارک و اسناد به دنبال سوءاستفاده از صاحبان اموال بوده اند. از این رو جا گذاشتن اینگونه مدارک و اقلام در داخل خودرو می‌تواند برای سارقان در سرقت اموال شما انگیزه بیشتری را ایجاد کند.

یادداشت

هوش تجاری و تاریخچه آن

میلا مددی ، مشاور و مجری سیستم های هوشمندی تجاری (business intelligent) هوش تجاری قبیل از پیدایش تکنولوژی های رایج از قبیل بانک های اطلاعاتی و نرم افزارها و سرورهای بسیار تمند وجود داشته است. به عنوان مثال در سال ۱۸۶۵ میلادی «هنری فرن» به کمک فهم و به کارگیری متغیرهای سیاسی، بی ثباتی و شناخت بازار توانست در صنعت بانکداری از رقبا خود پیشی بگیرد. این در حالیست که در آن سالها تجهیزات مورد استفاده به شکل امروزی نبوده است. امروزه هوش تجاری به عنوان مجموعه ای از فرایندهای تحلیلی که منجر به تولید دیدگاهها و ارزشها در قالب اعداد و نمایه ها، می شوند شناخته می شود. در آغاز پیدایش و شکل گیری کسب و کارها، کارگاه های اقتصادی کوچک، محلی و عموماً خانوادگی بوده اند. در چنین شرایطی بازارهای رقابتی نبوده و صرفاً تولید و چگونگی آن دغدغه بوده است. با گذر زمان این کارگاهها رشد کردند و رفته رفته ساختار شرکت و سازمان های امروزی را به خود گرفته و در پی رشد روزافزون، از یک واحد سازمانی به چندین سازمان و شرکت گسترش یافتند و هلدینگها را به وجود آوردند. از همان ابتدا صاحبان واحدهای کسب و کار به کمک علوم مالی و حسابداری کسب و کارهای خود را مدیریت می کردند. اما در پی این پیشرفت سریع و گسترش نرم افزارهای سازمانی یکپارچه، مدیران ارشد و ذی‌نفعان سازمانها با حجم انبوهی از اطلاعات روبه‌رو شدند. در این میان نرم افزارهای هوش تجاری به وجود آمدند تا از طریق جمع آوری داده های فراوان از پایگاه داده های متعدد و متفاوت، داده کاوی و آنالیز و تحلیل های پیچیده، ابزاری قدرتمند و سریع در تصمیم گیری و اجرای هرچه بهتر استراتژی های برای مدیران باشند.

سر مقاله

لزوم بازاریابی در فروش تراکم

فروش تراکم ابزاری است که ضمن ایجاد امکان نظارت بر توسعه متوازن شهر، بخش مهمی از درآمدهای شهرداری را به خود اختصاص می دهد. نگاه در آمدی مدیریت شهر به مبحث تراکم، آسیبی است که خود را به شکل توسعه نامتوازن و خارج از ظرفیت برخی نقاط پایتخت نشان داده است. در موضوع فروش تراکم باید الزامات طرح تفصیلی پایتخت مورد توجه باشد و باید نظارت گرفتن اینکه دستور بازاریابی در طرح تفصیلی از سوی شهرداری و سازمان ملی زمین و مسکن صادر شده است، اصلاح مقررات مربوط به طرح تفصیلی نیز باید در دستور کار مسئولان شهرداری و متولیان دولتی مسکن قرار گیرد. از سوی دیگر محدود کردن فروش تراکم آنگونه که منتقدان رشدی رویه تهران خواستار آن هستند نیز بدون در نظر گرفتن تبعات آن، کار اصولی به شمار نمی‌رود، چرا که هرگونه تغییر در مقررات تراکم بر بازار مسکن اثر قابل توجهی خواهد گذاشت. دغدغه منتقدان فروش تراکم این است که در توسعه شهر امکانات و ظرفیت های زیرساختی نظیر آب، برق، گاز و راه نادیده گرفته شود و این دغدغه درستی است. در حال حاضر هم برخی مناطق پایتخت گنجایش جمعیتی را که به آن وارد شده، نداردند و ساکنان آن با مشکلات فراوانی روبه‌رو هستند. همچنین فروش تراکم به معنی بلندمرتبه سازی در مناطقی است که گلوگاه های زیست محیطی تهران به شمار می آیند و اگر ساخت وسازهای بلندمرتبه بدون توجه به بازنگارشدن مجاری تنفسی شهر انجام شود، معضل آلودگی هوا که پایتخت هم اکنون نیز با آن دست به گریبان است، در سالهای آینده بحرانی تر خواهد شد. خط مشی مدیریت شهری در فروش تراکم باید متمرکز و در چارچوب طرح تفصیلی جامع تهران باشد و اکتفا به درآمدهای حاصل از فروش تراکم نباید با راهکارهایی از قبیل افزایش مشارکت شهروندان در پرداخت نوارش نوسازی کاهش یابد. اجرای قانون در فروش تراکم به هیچ عنوان نباید دچار تبصره های خاص شود و منافع پایدار شهروندان باید به هر مصلحت و منفعتی مقدم شمرده شود.

آموزش

تا به حال برای شما پیش آمده است که بخواهید خبر ناخوشایند یا مطلب ناراحت کننده ای را به کسی بگویید یا نکته ای منفی را به دوستی متذکر شوید ولی ندانید چگونه موضوع را عنوان کنید که کمتر ناراحت یا دلخور شود؟ متخصصان علوم رفتاری در این زمان تکنیک ساندویچ را پیشنهاد می دهند. به این طریق که برای کم کردن اثر ناخوشایند یک پیام یا خبر منفی، آن را در میان دو عبارت یا خبر مثبت قرار داده و به مخاطب عرضه کنید.

تکنیک ساندویچ چیست؟

به این صورت: «جمله مثبت، جمله منفی، جمله مثبت» به عنوان مثال: احمد تو دانش آموز سختکوشی هستی، اگر چه نمره ریاضی ات کمتر از سطح انتظاره، ولی در درس فارسی و علوم نمرات عالی کسب کردی. سارا جان، شما آشپزی نظیری هستی، اگر چه خورش کمی شور شده، ولی سوپت واقعا خوشمزه است. مامان، تو خیلی مهربونی، اگر چه گاهی به خاطر تذکرات زیاد ناراحت می شوم، ولی می دونم خیلی دوستم داری. و ...



واقعاً علم بهتر است یا ثروت؟

جان مینارد کینز، اقتصاددان و متفکر برجسته قرن بیستم می گوید: «هنگامی که انباشت ثروت دیگر اهمیت اجتماعی بالایی نداشته باشد، تغییرات بزرگی در قواعد اخلاقی روی خواهد داد.» ترامپ ۳٫۷ میلیارد دلار دارایی دارد، اما عجیب است که وقتی ۱۰۰۰۰ دلار در ماه می توان زندگی خیلی خوبی در آمریکا داشت پول های افرادی مثل ترامپ به چه دردشان می خورد و چرا زندگی شان را

اورژانس کسب و کار

موثرتر و بهتر بفروشید

استیو استریج می گوید: نشان دادن یک چهره حرفه ای به کارهای عمومی باعث می شود دنبال راهی باشیم که تجارت شمارا بفهمند. پرسش بزرگ فروش: این پرسش به هر بخش فرایند فروش و بازاریابی مربوط می شود عیناً مانند یک فرمول، با پاسخ به این پرسش می توانید وضعیت فروش خودتان را به طور سریع در گذشته، حال و آینده تجزیه و تحلیل کنید. سؤال این است: چه چیزی، به چه کسی، با چه کسی و چگونه و به چه قیمتی فروخته شود و باز پرداخت و ارسال رضایتبخش آن چگونه باشد؟ چه چیزی باید فروخت؟ برای پاسخ صحیح به این پرسش باید محصول یا خدمت خودتان را بر حسب آنچه انجام می دهد و چگونه به مشتری تان سود می رساند، تعریف کنید. به چه کسی باید بفروشید: فروشنده مانند پیاده نظام ارتش است. پیش از آنکه به جنگ بروید باید به دقت فکر کنید این سرباز چگونه باید آموزش ببیند و پشتیبانی شود. فروشنده نیز مانند مورد فوق، آماده شود وقتی که با فردی که می تواند از شما خرید کند روبه‌رو می شود دقیقاً چه بگوید و چه رفتاری داشته باشد. به چه کسی: برای پاسخ به این سوال لازم است که مشتری واقعی خود را به طور واضح تعریف کنید و تلاش های فروش خود را روی این نوع شخص خاص متمرکز کنید. با چه قیمتی: در بسیاری از حالت ها روش قیمت گذاری محصولات و خدمات شما عامل کلیدی تعیین کننده سطح فروش و سودآوری است. وقتی بازار تغییر می کند یا در پاسخ به واکنش مشتری با فشار رقبا، باید آماده باشید در قیمت های خودتان در صورت لزوم تجدید نظر کنید. چگونه پرداخت شود: غالباً تغییر در روش قیمت گذاری یا تغییر ساختار قیمت گذاری می تواند افزایش قابل توجهی در فروش شما ایجاد کند. چکار باید کرد تا ریسک کالاها رضایتبخش باشند: رضایت مندی مشتری در مرحله ارسال و مراحل پس از آن می تواند فروش شما را در آینده به نحو قابل توجهی افزایش دهد.

روزنامه کسب و کار | کسب و کار | اقتصاد و کسب و کار | پانزدهم شهریور ۱۴۰۲ | اردیبهشت ۱۴۰۲ | سال هشتم | شماره ۲۰۲۸

محل چاپ: تهران، خیابان خرمسیر، جنبی، ساختمان امام رضا، طبقه چهارم | تلفن: ۰۲۱-۴۴۹۴۰۰۹۴۶

آگهی: ۰۲۱-۴۴۹۴۰۰۹۴۶

مدیر: سیدان شهرستان | مدیر عامل: سیدان شهرستان | کارشناس: ۰۲۱-۵۶۹۱۵۶۴۸

دفتر: تهران، شهرستان | دفتر: تهران، خیابان چهارم تاسلی، پلاک ۲۷۵، پو، ۱۷۰۵۷

روزنامه کسب و کار | کسب و کار | اقتصاد و کسب و کار | پانزدهم شهریور ۱۴۰۲ | اردیبهشت ۱۴۰۲ | سال هشتم | شماره ۲۰۲۸

محل چاپ: تهران، خیابان خرمسیر، جنبی، ساختمان امام رضا، طبقه چهارم | تلفن: ۰۲۱-۴۴۹۴۰۰۹۴۶

آگهی: ۰۲۱-۴۴۹۴۰۰۹۴۶

مدیر: سیدان شهرستان | مدیر عامل: سیدان شهرستان | کارشناس: ۰۲۱-۵۶۹۱۵۶۴۸

دفتر: تهران، شهرستان | دفتر: تهران، خیابان چهارم تاسلی، پلاک ۲۷۵، پو، ۱۷۰۵۷

WWW.KASBOKARNEWS.IR | newskasbokar@gmail.com | چاپ گل آذین | پلاک ۳۰۰۰۴۸۰ | وبسایت: WWW.KASBOKARNEWS.IR