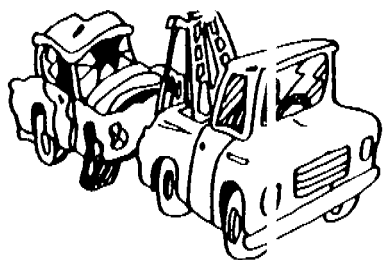
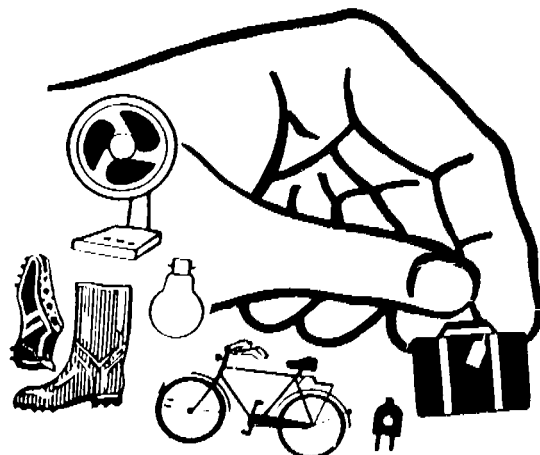




تولیدکنندگان، مواد اولیه و قطعاتی را خریداری نموده و با استفاده از نیروی انسانی، ماشین آلات، انرژی آنها را به کالا تبدیل می‌کنند. سپس کالاها را به قیمتی که می‌بایست از تمام هزینه‌های انجام شده بیشتر باشد، به فروش می‌رسانند و به این ترتیب سودی به دست می‌آورند.



به کسب و کار خود رونق دهید

مترجم: محمد بلوریان تهرانی

قسمت اول

ارائه‌کنندگان خدمات، خدماتی مانند حمل و نقل، تعمیرات یا شستشو را به فروش می‌رسانند. آنها نیز مانند تولیدکنندگان از ماشین‌آلات، و تجهیزات، نیروی انسانی، وسایل نقلیه، انرژی و سوخت و محل کار استفاده می‌کنند. قیمت‌هایی که آنها برای استفاده از خدمات خود منظور می‌کنند نیز می‌بایست از تمام هزینه‌های انجام شده بیشتر باشد تا به این ترتیب سودی بدست می‌آورند. تولیدکنندگان خدمات و کالاها، برابر صورت‌حساب ساده (۲) عملیات خود را انجام می‌دهند، خواه سودی بدست آورند و یا آنکه زیانی را متحمل گردند.

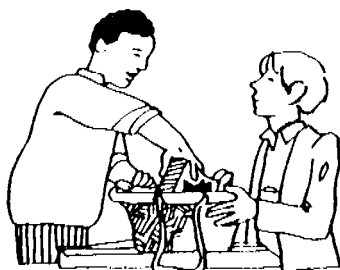
فروشن

هر چه در مورد مشتریان خود و نیازها و توان‌های آن، بیشتر بدانید، بیشتر می‌فروشید و سود شما می‌تواند بیشتر شود.

عمده‌فروشی و خرده‌فروشی

اولین قدم برای دستیابی به فروش بیشتر،

● خوب فروختن می‌تواند مقدار فروش شما را افزایش دهد.
● خوب خریدن می‌تواند هزینه‌های شما را کاهش دهد.
● خوب خریدن و خوب فروختن به معنی سود بیشتر است.
معمولاً خرده‌فروش‌ها و عمده‌فروش‌ها، کالاها را با قیمت ارزان‌تر می‌خرند. آنها را در انبار نگهداری می‌کنند، بسته‌بندی و توزیع می‌نمایند و نهایتاً در قیمت بالاتری به فروش می‌رسانند. بدین ترتیب سود (در عملیات خرید و فروش) بدست می‌آید. بازرگانان، برابر صورت‌حساب ساده (۱)، عملیات خود را انجام می‌دهند، خواه سودی به دست آید و یا آنکه زیانی را متحمل گردند.



مقدمه

آیا موسسه کوچکی را اداره می‌کنید؟ آیا بدنبال روشها و راههایی هستید که فروش شما را افزایش دهد؟ یا هزینه‌های شما را کاهش دهد؟ یا درآمد بیشتری برایتان به ارمغان آورد؟ آیا مایلید یک روش ساده مدیریتی را به کار گیرید که برای کار و کسب‌های کوچک مناسب است؟

اگر پاسخ به سئوالات فوق مثبت است، می‌توانید با مطالعه مطالب زیر و قسمت‌های آینده، به کار و کسب خود رونق دهید.

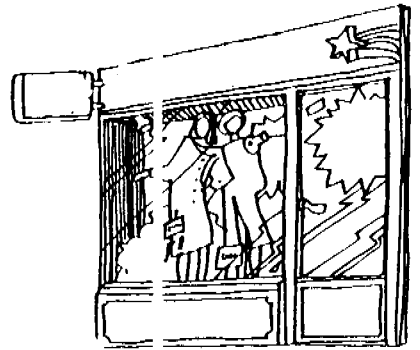
این مطالب می‌تواند مورد استفاده مدیران واحدهای اقتصادی کوچک، کارآموزان، مشاورین، و همه صاحبان مشاغل و حرفی باشد که در صدد رشد و توسعه نگاه خویش هستند.

خرید و فروش

در تمام مشاغل و حرف، خرید و فروشی باید انجام شود تا سودی بدست آید. ساده‌ترین شکل کسب سود، خرید ارزان‌تر و فروش با قیمت بالاتر است.

جلب تعداد بیشتری از مردم به فروشگاه یا محل توزیع شماسست. گام بعدی، ترغیب آنان به توقف در فروشگاه و مشاهده و معاینه و آشنایی با کالاهاست، بدین ترتیب، آنها تا سرحد امکان از شما خرید خواهند کرد. برای انجام یا حصول این منظور، فروشگاه شما باید مشخصات زیر را دارا باشد:

- کاملاً و بخوبی روشن شد.
- پاکیزه و شاداب به نظر برسد.
- به نحو زیبایی تزین شده باشد.
- و بالاخره کالاها به بهترین وجه در معرض دید و نمایش قرار گرفته باشند.



یک فروشگاه جالب توجه باشد:

- کاملاً و به خوبی روشن باشد
- پاکیزه و شاداب به نظر برسد
- به نحو زیبایی تزین شده باشد
- کالاها به بهترین وجه در معرض دید و نمایش قرار گرفته باشند
- و یک تابلو چشمگیر در بیرون از مغازه داشته باشد.

بعلاوه، شما باید تابلوی جایی در بیرون از فروشگاه داشته باشید. هیچکدام از اینها، مخارج چندان زیادی ندارد اما هر کدام از آنها، قطعاً به افزایش فروش شما کمک خواهد کرد.

برای اینکه بازرگانان بتوانند کالاهای خود را به خوبی بفروش برسانند باید به دو نکته زیر توجه داشته باشند:

- مشتریان خود را بشناسند.
- مطمئن شوند کالای آنها دارای کیفیتی است که مشتری می‌خواهد و ر قیمتی عرضه می‌شود که مشتری می‌تواند آنرا خریداری نماید.

فروش کالاها	۵۰۰	واحد پول
کسر می‌شود: قیمت و هزینه خرید کالاها	۳۰۰	
تفاوت یا سود ناخالص	۲۰۰	
کسر می‌شود: سایر هزینه‌ها	۶۰	
اجاره مغازه	۱۰۰	
دستمزد	۴۰	
سود خالص یا مازاد دریافتی‌ها نسبت به هزینه‌ها		

شکل ۱

فروش کالاها یا خدمات	۵۰۰	واحد پول
کسر می‌شود: هزینه تولید کالاها و خدمات	۱۵۰	
مواد اولیه	۲۵۰	
نیروی کار	۱۰۰	
تفاوت یا سود ناخالص	۲۵۰	
کسر می‌شود: سایر هزینه‌ها	۶۰	
اجاره کارگاه	۷۵	
دستمزد و هزینه‌های اداری	۱۳۵	
سودخالص یا مازاد دریافتی‌ها نسبت به هزینه‌ها	۱۱۵	

شکل ۲

اگر موجودی بعضی از اجناس و کالاهای شما کم است، آنها را در قسمت پشت فروشگاه قرار دهید. مردمی که واقعاً خواهان آن کالا هستند، سراغ آن را می‌گیرند و دیگران چون موفق به رویت کالا نمی‌شوند، در آن مورد سوالی نخواهند کرد.

سعی کنید لیستی از کالاهایی که دارای فروش خوبی هستند و لیستی از کالاهایی که به سختی به فروش می‌روند تهیه کنید. به این ترتیب، نیازهای مصرف‌کننده را بهتر درخواهید یافت و از اتلاف پول برای خرید کالاهایی که نمی‌تواند به راحتی به فروش رود جلوگیری خواهید کرد.

اگر فروشگاه‌های (خرده‌فروشی) دیگری در شهر یا بازار شما وجود دارند که کالاهایی مشابه کالای شما را می‌فروشند، هر چند وقت یکبار از آن فروشگاه‌ها بازدید کنید و موارد زیر را کنترل نمایید.

● آیا قیمت کالاهای مشابه در آن فروشگاه‌ها، با قیمت شما برابر یا از آن کمتر یا از آن بیشتر است؟



مشتریان باید بتوانند کالاهای موردنیاز خود را در فروشگاه مشاهده و لمس نمایند. گاهی اوقات خرده‌فروش‌ها با قرار دادن کالاها در جلوی پیشخوان، مردم را به خرید آنها ترغیب می‌نمایند.

● آیا نحوه چیدن، عرضه و نمایش آن کالاها از شما بهتر است و کالاها راحت تر دیده می شوند؟

● آیا کالاهایی در آن فروشگاهها وجود دارد که شما عرضه نمی کنید؟

● آیا کیفیت کالاهای فروشگاههای دیگر، از کیفیت کالاهای شما بهتر است؟

اگر فکر می کنید بعضی از فروشگاههای دیگر، بهتر از شما عمل می کنند، هرگز از عملیات آنها تقلید نکنید. بلکه سعی کنید شما نیز به نوبه خود از آنها بهتر عمل کنید.

فروش صنعتی

تولیدکنندگان یا ارائه کنندگان خدمت که بازار خود را به خوبی می شناسند، احتمالاً خیلی بیشتر از آنهایی که بازار خود را نمی شناسید یا اطلاع کافی از بازار ندارند، موفق خواهند بود.

موفق ترین بازرگانان یا افرادی که دارای حرفه و شغلی می باشند، آنهایی هستند که بازار را مورد بررسی و مطالعه قرار می دهند و برای ارضای نیازها و تقاضاها، برنامه ریزی می کنند.

به راستی بازار شما چیست و کجاست؟

برای پاسخ به سؤال فوق، شما باید به سؤالات زیر پاسخ دهید:

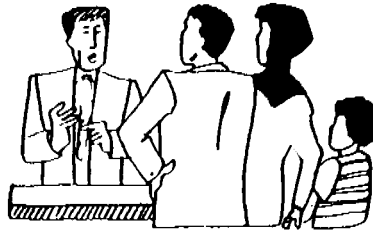
- محصولات شما کدامند؟
- مشتریان شما چه کسانی هستند؟
- مشتریان شما در کجا یا چه محلی قرار دارند یا زندگی می کنند؟
- انتظار دارید به چند نفر از این مشتریان کالای خود را بفروشید؟
- و بالاخره مشتریان شما چه مقدار و چه مبلغ خرید می کنند؟

برای پاسخ دادن به این سؤالات باید یک برنامه ساده تحقیق بازاریابی انجام دهید و مراحل زیر را طی نمایید.

پژوهش بازاریابی یعنی:

نگاه کردن، پرسیدن، صحبت کردن و کسب اطلاعات

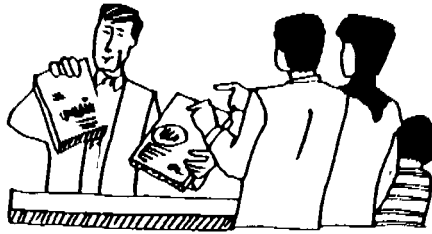
کالاهایی ارائه کنید که با کالاهای رقیب از نظر اندازه، رنگ و بسته بندی تفاوت داشته باشد؛ اما دقت نمایید تفاوتها آنچنان نباشد که مشتری از خرید آن منصرف شود مگر آنکه مطمئن باشید کالای شما به فروش خواهد رسید.



● با مشتریان خود صحبت کنید.

خرید با قصد فروش

قبل از این که بتوانید بفروشید، باید بخرید. چگونگی یک فروش خوب در گرو چگونگی خریدهای خوب است. خرید زیر کانه می تواند هزینه های شما را کاهش دهد و سود بیشتری از دادوستد نصیب شما سازد.



● نیازهای آنان را در خلال این گفتگوها پیدا کنید.

خریدهای خرده فروشی و عمده فروشی

قبل از این که بتوانید خرید کنید، باید بدانید به چه کسانی می فروشید و انواع کالاهای مورد نیاز آنها چیست. همانطور که در پاراگرافها، قبل، زیر عنوان فروش ملاحظه نمودید، شما باید مشتریان خود را بشناسید. خرید کالا چه در سطح خرده فروشی و چه در سطح عمده فروشی باید با زیرکی و اطلاع کامل انجام شود و نکات زیر را در آن مورد باید رعایت کرد:

- انواع و اندازه کالاها باید در حدودی باشد که مورد نیاز و درخواست مشتریان است.
- قیمت خرید کالاها باید به قدر کافی ارزان باشد. حدی که بتوان سود مناسبی بر آن افزود و مشتریان نیز از عهده پرداخت قیمت بر آیند.

● کالاها باید در مقادیری خریداری شوند که موجودی مورد نیاز شما را تامین نمایند ولی باید دقت نموده، سرمایه (پول) برای مدت طولانی راکد نماند (حبس نشود).

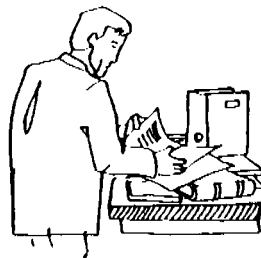
اگر بازرگان کوچکی هستید، باید حتماً در ابعاد و مقادیر کم خرید کنید. بازرگانان بزرگ که در مقادیر زیاد خرید می کنند می توانند کالاهای خود را از تولیدکننده ابداع نموده و یا



● طرز کار رقیب را بررسی و مطالعه کنید.



● به کالاهایی که مشتریان از فروشگاههای رقیب خریداری می کنند توجه کنید.

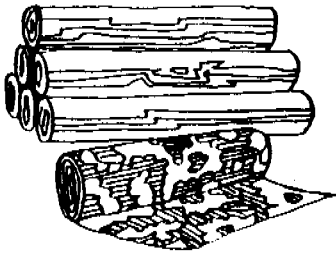


● در مورد کالاها و خدمات خود، اطلاعات لازم را بدست آورید.

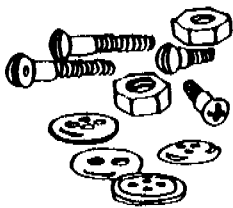
خرید صنعتی

نحوه خرید تولیدکنندگان و ارائه‌کنندگان خدمت، آثار مهمی در سودآوری بنگاه آنان برجای می‌گذارد. اگر این بنگاه‌ها، عملیات خرید را به خوبی انجام دهند، قیمت آنها می‌تواند کاهش یابد، کیفیت بهبود خواهد یافت و شرایط آنان از نظر رقابت بهتر خواهد شد.

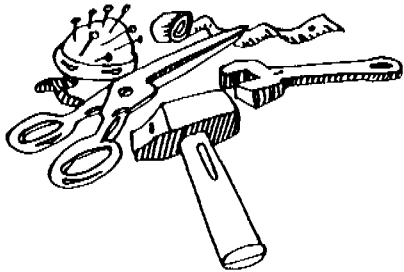
یکی از راه‌های بهبود عملیات خرید، تفکیک خریدها به سه گروه زیر است:



● مواد اولیه (مانند چوب برای نجار و پارچه برای خیاط)



● قطعات و ملزومات ساخته شده (مانند قزن و دگمه برای پیراهن)



● تجهیزات و وسایل مورد استفاده شما (مانند قیچی، سوزن، متر خیاطی)

احتیاجی نیست که مواد اولیه در انبار شما نگهداری و ذخیره‌سازی شود. شما می‌توانید با عمده‌فروش خود قرار خاصی بگذارید تا در موقع نیاز و برحسب تقاضای شما، مواد اولیه به

شما خیلی کوشش کرده‌اید ولی گویا کافی نبوده است. شما باید فکر خود را به کار اندازید. تا آنجا که می‌توانید پس‌انداز کنید تا وقتی که پول کافی برای پرداخت نقد داشته باشید و بتوانید مناسب‌ترین تامین‌کننده کالا را، خود انتخاب کنید.

وقتی که آزادی و حق انتخاب داشتید، بنگاه‌هایی را پیدا یا انتخاب خواهید کرد که کالاهای موردنظر مشتریان شما را به شما عرضه کنند و خودتان نیز مطمئن خواهید شد که از نیاز مشتری آگاهی دارید. تامین‌کننده‌ها یا عمده‌فروش‌های مختلف را می‌توانید از جنبه‌های زیر با یکدیگر مقایسه کنید:

- قیمت‌ها
- زمان تحویل
- تخفیف‌ها
- فروش نسبه
- کیفیت کالا
- مکان تحویل
- و بالاخره هر موردی که آنها را از دیگری متمایز سازد.

عمده‌فروشی را انتخاب کنید که بهترین شرایط را از نظر قیمت، کیفیت و زمان و مکان تحویل کالا به شما عرضه کند.



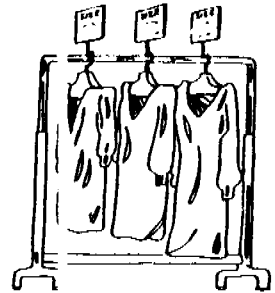
خود را به یک عمده‌فروش محدود نکنید



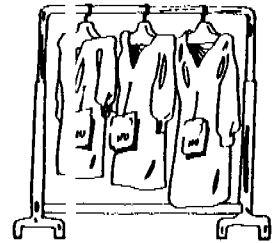
عمده‌فروشها را با یکدیگر مقایسه کنید

تخفیف قابل توجهی از عمده‌روش‌ها دریافت نمایند. شما بعنوان یک بازرگان کوچک، ممکن است مجبور شوید از یک خرده‌فروش دیگر نیز خرید کنید، در این صورت سود شما نیز اندک خواهد بود.

خرید خوب یعنی :



نوع و اندازه مناسب

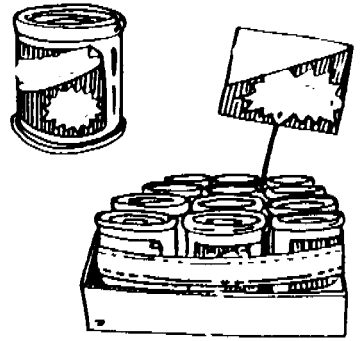


قیمت مناسب



مقدار مناسب

ممکن است شما مجبور باشید فقط از شخص یا موسسه‌ای بعنوان تین‌کننده کالا، خرید کنید که به شما اعتبار می‌دهد و می‌توانید به طور نسبه کالاهای خود را از او تهیه کنید. حتی در شرایطی که شما می‌دانید اشخاص دیگری کالاهای موردنیاز شما را با کیفیت بهتر و قیمت کمتر عرضه می‌کنند، باز هم به خاطر اینکه همیشه مقروض هستید نمی‌توانید به سراغ دیگری بروید. رهایی از این بن‌بست کار ساده‌ای نیست.



اگر فقط یک قلم خریداری کنید، بهای گزافی می پردازید.

اگر یک دوجین خریداری کنید بهای ارزانی می پردازید.

شما تحویل شود. به این ترتیب پول شما برای ذخیره کردن مواد اولیه حبس نمی شود. اگر مواد اولیه مدت زیادی در انبار شما بماند، همه را حتی به قیمت خرید بفرشید.

قطعات و ملزومات ساخته شده، اگر در مقادیر زیاد خریداری شوند، اغلب ارزان تر تهیه می شوند. بهای واحد هر کالا اگر مثلاً دوجین یا دوازده عدد خریداری شود ارزان تر از بهای تک فروشی آنها است.

آیا می توانید با شراکت بنگاه دیگری، کالاهای مورد نیاز خود را در مقادیر بیشتر تهیه و از تخفیف عمده فروشی استفاده کنید؟ تجهیزات و وسایل مورد نیاز و استفاده شما باید همیشه در دسترس باشد. اگر یکی از این قطعات شکست یا از بین رفت، فوراً باید جایگزین شود.

چگونه خرید کنید.

۱- نیازهای خود را بررسی کنید.

● من به چه مقدار از این کالا نیاز دارم؟

● چه کیفیتی مورد نیاز من است؟

● من چه قیمتی می پردازم؟

● من چه موقع به این کالاها نیاز دارم؟



۲- عمده فروش های مناسب را پیدا کنید.

● از دفتر راهنمای تلفن استفاده کنید.

● از دوستان همکار بپرسید.

● از راهنماهای تجاری استفاده کنید.

● با اطاق بازرگانی تماس بگیرید.



۳- از چند عمده فروش استعلام بگیرید.

● به آنها تلفن کنید.

● به آنها نامه بنویسید.

● با آنها ملاقات کنید.

● استعلام کتبی اخذ کنید.



۴- اول در مورد شرایط مذاکره و سپس



فکر کنید!

اقدام به خرید نمایید.

● با هر عمده فروش مذاکره کنید.

● کیفیت و قیمت های آنها را مقایسه کنید.

● کالاهای ارزان تر را بخواهید.

● تا آنجا که ممکن است تخفیف بگیرید.



۵- به هنگام تحویل کالا، مقدار، کیفیت و قیمت کالا را با صورت جلسه تحویل مقایسه و کنترل کنید.

● همه اذلام تحویل گرفتنی را کنترل کنید.

● وضعیت و کیفیت آنها را بررسی کنید.

● صورت جلسه تحویل را بررسی کنید.

● وضعیت، انبار را بررسی کنید.



۶- اگر شکایتی دارید، فوراً آنرا با عمده فروش خود در میان بگذارید.

● شخص با عمده فروش خود تماس بگیرید.

● مشکل را توضیح دهید.

● راه حل بخواهید.

● توافق ناصله را صورت جلسه کنید.

این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۲۲ درصد افزایش نشان می‌دهد.
وی گفت: در این مدت یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن مواد پتروشیمی به ارزش ۲۱۱ میلیون دلار صادر شده که این مبلغ بابت پرداخت بدهی‌های خارجی و برنامه‌های توسعه پتروشیمی هزینه‌گ دیده است.
۷۴/۷/۱۷

● تولید ۷۰۰ میلیون لیتر روغن موتور - مدیر امور پالایش شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران گفت: مصرف ناهینه روغن‌ها، موتور در کشور باعث شده، در سال پیش از نیمی از ۷۰۰ میلیون لیتر روغن موتور استاندارد تولیدی داخل به هدر برود.

وی گفت: در حال حاضر این شرکت برای یک لیتر روغن ۲۲۵ ریال دریافت می‌کند در حالیکه قیمت واقعی آن بیش از یک هزار ریال است.

به گفته وی، وزارت نفت سالانه ۵۰ میلیون دلار بابت خرید مواد افزودنی به روغن موتور از خارج هزینه می‌کند. ۷۴/۸/۱

کشاورزی

● تولید ۱۱ میلیون تن گندم - وزیر کشاورزی اعلام کرد: امسال میزان تولید گندم در کشور به بیش از ۱۱ میلیون تن می‌رسد که نسبت به سال گذشته ۴ تا ۵ درصد افزایش خواهد داشت.

وی گفت: تاکنون ۶ میلیون تن از گندم مازاد بر نیاز کشاورزان کشور خریداری شده است.

وی نیاز واقعی کشور به گندم را ۱۰/۵ الی ۱۱ میلیون تن و نیاز کادک را ۱۳/۵ میلیون تن در سال ذکر کرد.

وزیر کشاورزی افزود: امسال در سطح کشور ۳/۵ میلیون تن سیب زمینی و یک میلیون و ۴۰۰ هزار تن پیاز تولید می‌شود که تولید هر کدام آنها بیش از نیاز داخلی است.
اطلاعات ۷۴/۸/۶

● خرید دانه‌های روغن - بیش از ۴۴ هزار تن دانه روغنی سویا و فتابگردان از کشاورزان کشور خریداری شد. ه گفته مدیر امور زراعی شرکت توسعه کشت دانه‌های

روغنی کشور، از این مقدار ۲۴ هزار و ۶۱۱ تن دانه آفتابگردان و ۱۸ هزار و ۶۰۳ تن سویا می‌باشد.
وی گفت: پیش‌بینی می‌شود امسال ۹۳ هزار تن دانه آفتابگردان و ۲۱۸ هزار تن سویا در مناطق مختلف کشور برداشت شود.
۷۴/۸/۱

حمل و نقل

● جابه جایی ۲۰۰ میلیون تن کالا - وزیر راه و ترابری گفت: سالانه ۲۰۰ میلیون تن کالا در کشور جابجا می‌شود که از این میزان در سال گذشته تنها ۲۲ میلیون تن آن به راه آهن اختصاص داشت.
وی گفت: حمل و نقل ۴۰ میلیون تن کالا بوسیله راه آهن در برنامه دوم توسعه پیش‌بینی شده است. ۷۴/۸/۴

● حمل کالا به گمرک سیرجان - مدیرعامل سازمان عمران کرمان گفت: طی دو سال فعالیت منطقه ویژه اقتصادی سیرجان، ۳۶ هزار تن کالا وارد گمرک این منطقه شده است. ۱۹ هزار تن از این مقدار مربوط به نیمه اول امسال می‌باشد. وی گفت: تاکنون ۱۷ هزار تن از کالاهای وارداتی ترخیص و به نقاط مختلف کشور ارسال شده است.

در منطقه ویژه تجاری سیرجان طی دو سال اخیر تاکنون بیش از ۳۰ میلیارد ریال سرمایه‌گذاری شده است. ۷۴/۸/۱

مسکن

● نرخ رشد بهای مسکن - وزیر امور اقتصادی و دارایی اعلام کرد: شاخص بهای مسکن از ۱۷/۸۵ درصد در سال ۱۳۵۸ به ۲۱۵/۶ درصد در سال ۱۳۷۳ رسید که نشانگر آنست بهای مسکن در ایران سالانه به طور متوسط حدود ۱۷ درصد نرخ رشد داشت. وی گفت: یک درصد افزایش در ارزش افزوده بخش ساختمان مستلزم ۲/۱۷ درصد افزایش سرمایه‌گذاری در بخش صنعت و معدن، ۰/۵۲ درصد افزایش در سرمایه‌گذاری بخش ساختمانی و ۲/۸۵ درصد افزایش در سرمایه‌گذاری بخش خدمات است.

به گفته وی بطور متوسط هر یک متر مربع بنای واحد مسکونی حدود ۲۱ دلار هزینه ارزی دربردارد. ۷۴/۷/۱۲

● واحدهای مسکونی طرح پیام رهبری - ۳۱۲ واحد مسکونی طرح پیام رهبری ویژه محرومان که در شهرک واوان احداث شده، توسط سازمان توسعه مسکن وابسته به بنیاد مسکن در چهارم آبان ماه سال جاری واگذار شد.

۱۲۰ واحد از این واحدها با کمک افراد خیر ساخته شده است. به گفته رئیس بنیاد مسکن، این نهاد تاکنون مشکل مسکن ۷۰۰ هزار خانوار را در سطح کشور حل کرده است.
۷۴/۸/۵

● ساخت مسکن - رئیس سازمان برنامه و بودجه اعلام کرد: ۶۳۷۹ میلیارد ریال در سال ۷۳ در بخش مسکن سرمایه‌گذاری شد که ۹/۹ درصد آن به بخش دولتی اختصاص داشت.

به گفته وی، در سال گذشته ۴۲۰ هزار واحد مسکونی با کل زیربنای ۴۳ میلیون متر مربع در سراسر کشور احداث شد. در برنامه اول توسعه، ۲۵۰ هزار واحد مسکونی با زیربنای متوسط هر واحد ۱۱۰ مترمربع احداث شد که موجب بازگشت ۹۵۸ هزار نفر از مهاجرین جنگ تحمیلی به خانه‌های خود شد. ۷۴/۷/۱۳

● افزایش قیمت آهن‌آلات ساختمانی - سرپرست اداره کل صنایع آذربایجان غربی گفت: به دلیل کمبود آهن‌آلات، عملیات ساختمانی تعدادی از واحدهای تولیدی در این استان متوقف شده است.

وی افزود: این مشکل ناشی از کمبود تولید آهن در کشور نیست، بلکه ضوابط جدید قیمت‌گذاری موجب این نارسائی شده است. به گفته وی، براساس ضوابط جدید، هفت درصد سود برای توزیع آهن‌آلات در نظر گرفته شده که این میزان برای فروشندگان و توزیع‌کنندگان آهن‌آلات راضی‌کننده نیست. وی گفت: برای سه ماهه اول سال جاری استان ۱۵ هزار تن آهن‌آلات اختصاص یافته بود که این میزان حمل و توزیع شده ولی از سه ماهه دوم به بعد علاوه بر اینکه سهمیه‌ها کاهش یافته، فروشندگان نیز از حمل آهن‌آلات به داخل استان خودداری کرده‌اند. قیمت هر شاخه تیر آهن نمره ۱۴ که ۱۲۰ هزار ریال اعلام شده تا ۲۷۰ هزار ریال در بازار سیاه آذربایجان غربی به فروش می‌رسد.
۷۴/۷/۲۰