چرا تولیدکنندگان وطنی بر سر افزایش قیمت‌ها با هم کورس گذاشته‌اند؟

پوشاک داخلی، غریبه با جیب ایرانی

مریم طالشی
گزارش نویس

«کل فروشگاه‌ها را بگردید یک تیشرت بچگانه زیر ۲۰۰ هزار تومان پیدا نمی‌کنید. یک ریال هم تخفیف نمی‌دهند چون می‌گویند نمایندگی و شرکتی هستیم. همه جا پر شده از نمایندگی‌هایی که تنها چیزی که در آنها دیده نمی‌شود رعایت حال مصرف‌کننده است. من می‌گویم برای خودم لباس نمی خرم اما برای بچه در حال رشد که نمی‌توانم خرید نکنم. به ناچار همین جنس‌ها را باید با این قیمت‌ها بخریم. یک شلوار جین برای پسربچه ۱۰ ساله خریده‌ام ۴۵۰ هزار تومان و یک تیشرت را ۲۸۰ هزار تومان. آدم جنس ساخت مملکت خودش را چرا باید به این قیمت بخرد؟!»

زن دل پری دارد. نایلون خرید را با حرص تکان می‌دهد و اضافه می‌کند: «ارزان تر هم هست اما باید بروی بازار که توی این شرایط اصلاً صلاح نیست. تازه کیفیت‌اش پایین است البته همین‌ها هم کیفیت بالایی ندارد اما چاره‌ای نیست.»

برای خیلی‌های دیگر هم سؤال است که چرا قیمت پوشاک ایرانی در چند سال اخیر به این شکل سیر صعودی داشته است. «الان دیگر هفته به هفته قیمت‌ها بالا می‌رود. تا دلتان بخواهد برند ایرانی شروع به کار تولید کرده اما چیزی که دیده می‌شود این است که فقط بر سر بالا بردن قیمت‌ها با هم رقابت دارند.»

این را یکی دیگر از مشتری‌های مرکز خرید می‌گوید. او از طراحی و کیفیت اجناس ایرانی راضی است اما قیمت‌ها را منصفانه نمی‌داند. «یک بلوز ساده زنانه را ۳۸۵ هزار تومان قیمت کردم و فقط سر تکان دادم و بیرون آمدم. قبلاً می‌توانستیم برای هدیه یک بلوز یا تیشرت بگیریم اما الان قیمت‌ها جوری شده که آدم فقط می‌تواند جوراب هدیه بخرد. همان جوراب را هم گران می‌دهند. تا اعتراض هم کنی می‌گویند دلار را ببین. من نمی‌دانم چرا وقتی قیمت دلار ثابت هم هست، قیمت اجناس باز بالا و بالاتر می‌رود؟ حراج‌هایشان هم بی‌معنی است. آنقدر بالا قیمت می‌گذارند که در حراج هم همچنان قیمت منصفانه نیست. یک مانتوی ساده را گذاشته‌اند ۸۰۰ هزار تومان. خیلی راحت هم می‌گویند حساب کن ببین چند دلار می‌شود. مگر ما به دلار حقوق می‌گیریم که به دلار خرج کنیم؟!»

امیرحسین از جمله طراحانی است که زمانی برای یک برند ایرانی طراحی لباس انجام می‌داده. او معتقد است برخی برندهای ایرانی از هزینه طراحی و کارگر می‌زنند تا ارزش افزوده بیشتری به دست آورند. نتیجه این می‌شود که سود بیشتری عاید سرمایه‌گذار شود اما سر دیگر شاغلان بخش تولید بی‌کلاه بماند و وقتی طراح و دوزنده بی‌انگیزه شوند، نتیجه کار هم رضایتبخش از آب درنمی‌آید و در کل تنها قیمت بالای کالاست که ادعای تولیدکننده و صاحب برند برای برتری را نشان می‌دهد. در واقع می‌گوید ما گران هستیم پس خوب هستیم در حالی که این‌طور نیست.

مصطفی بوتیک‌دار که سال‌ها در حوزه فروش پوشاک فعالیت دارد هم در این باره حرف‌های جالب توجهی دارد:«به نظر من از وقتی که برندهای خارجی از ایران رفتند قیمت برندهای ایرانی به طرز چشمگیری افزایش پیدا کرد. قبلاً که برندهای خارجی بودند مثلاً من بوتیک دار یک شلوار جین را می‌فروختم ۲۰۰ هزار تومان در حالی که مشابه آن شلوار در نمایندگی برند خارجی ۴۰۰ هزار تومان بود و برندهای ایرانی مشابه آن را ۱۵۰ هزار تومان می‌فروختند البته نه اینکه دقیقاً همان باشد ولی با کیفیت قابل قبول بود. این مسأله حق انتخاب را برای مشتری حفظ می‌کرد. در آن شرایط اگر کسی می‌خواست از نمایندگی خرید کند ترجیح می‌داد ۱۰۰ هزار تومان روی مبلغی که می‌خواهد به بوتیک بپردازد بگذارد و جنس موردنظر را از نمایندگی بخرد و اگر می‌خواست هزینه کمتری بکند از برندهای ایرانی خرید می‌کرد که نصف قیمت بوتیک‌ها بودند. در واقع رقابت وجود داشت و این بد نبود. الان نمی‌گویم برندهای ایرانی خوب نیستند اما انگار عرصه را برای خود فراهم می‌بینند تا قیمت‌ها را هر روز بالاتر ببرند، البته آنها توجیه می‌کنند که کارشان درست است و با توجه به افزایش قیمت دلار این کار را می‌کنند. مثلاً اگر یک شلوار را ۲۰۰ هزار تومان می‌فروختند الان می‌گویند از آن موقع قیمت دلار ۵ برابر شده و ما باید یک میلیون تومان بفروشیم یعنی دقیقاً با توجه به قیمت دلار اما به این توجه نمی‌کنند که نه طراحی کارشان و نه کیفیت آن متناسب با این قیمت نیست.

قبلاً به خاطر اقتصادی بودن و قیمت‌های مناسب از برندهای ایرانی خرید می‌کردند. ممکن بود یک تیشرت را که در بوتیک و برندهای دیگر خارجی دیگر ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تومان می‌دیدند در برندهای ایرانی با ۷۰ هزار تومان پیدا کنند و به‌جای یکی، چندتا می‌خریدند و مشاهده می‌کردید که صندوق برندهای ایرانی پر از مشتریانی بود که به تعداد خرید می‌کنند و اتفاقاً رونق هم داشتند اما الان می‌بینیم که برندهای ایرانی را حتی گران‌تر از بوتیک‌ها و گران‌تر از برندهای خارجی قیمت‌گذاری می‌کنند و اگر ما در بوتیک یک تیشرت را به قیمت ۲۰۰ هزار تومان می‌فروشیم در یک برند ایرانی آن را به قیمت ۴۰۰ هزار تومان می‌فروشند و همین هم باعث از رونق افتادن کارشان شده است. این در حالی است که غیر از مواقع حراج اصلاً تخفیف هم ندارند.»

او ادامه می‌دهد: «در این شرایط می‌بینیم که حتی مزون‌های لباس قیمت‌هایی به مشتری می‌دهند که هیچ جوره با طراحی و دوخت و کیفیت پارچه متناسب نیست. ما یک مشتری داشتیم که خانم محجبه بود و دنبال مانتوی مجلسی می‌گشت و می‌گفت وقتی که به مزون‌های حجاب مراجعه کردم مانتو زیر یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان پیدا نکردم و چون این تیپ مانتوها در مغازه‌ها و فروشگاه‌ها ممکن است کمتر پیدا شود مردم مجبورند از این مزون‌ها خرید کنند. او مانتوی مورد نظرش را در فروشگاه ما پیدا و عنوان کرد که یک سوم قیمت مزون‌های حجاب در استانداردهای جهانی کار می‌کنند

> برخی تولیدات ایرانی واقعاً تحسین برانگیز است و آدم فکر می کند تا وقتی چنین پوشاکی در کشور خودش تولید می شود چرا اصلا باید سراغ جنس خارجی برود اما وقتی قیمت ها را می بیند دود از کله اش بلند می شود. هر تکه پوشاک چه زنانه و چه مردانه و چه بچگانه، با شتابی زیاد خودش را به مرز یک میلیون تومان نزدیک می کند و گاهی هم از آن می گذرد

است. نکته دیگر این است که سر این قضیه کرونا و بسته شدن مرزها هم برندهای ایرانی خیلی استفاده کردند و قیمت‌ها را تا آنجا که می‌توانستند بالا بردند چون می‌دانستند مردم دیگر امکان سفر خارج و خرید ندارند، هم به‌خاطر کرونا و هم به‌خاطر قیمت‌ها در نتیجه برندهای ایرانی قیمت‌ها را تا می‌توانستند بالا بردند. برخی از آنها با ادعای اینکه طراح دارند و آنها در واقع می‌خواهند خیلی زود و سریع به سودهای زیاد برسند. ممکن است یک پیراهن ساده زنانه طراحی کنند که شاید ۷۰ هزار تومان پارچه برده باشد اما آن را ۵۰۰ هزار تومان قیمت می‌گذارند، در واقع یک جورهایی خودشان را با برندهای معتبر دنیا اشتباه گرفته‌اند.»

«با افتخار دوخت ایران.» این جمله را در بسیاری از فروشگاه‌های برندهای ایرانی می‌بینیم، البته که برخی تولیدات واقعاً هم تحسین برانگیز است و آدم فکر می‌کند تا وقتی چنین پوشاکی در کشور خودش تولید می‌شود چرا اصلاً باید سراغ جنس خارجی برود اما وقتی قیمت‌ها را می‌بیند دود از کله‌اش بلند می‌شود. هرتکه پوشاک چه زنانه و چه مردانه و چه بچگانه، با شتابی زیاد خودش را به مرز یک میلیون تومان نزدیک می‌کند و گاهی هم از آن می‌گذرد. این وسط مصرف‌کننده می‌ماند و تماشای ویترین‌هایی که اجناس آنها تولید ایران است اما غریبه با جیب ایرانی.

جدول سودوکو

ارقام ۱ تا ۹ را طوری در خانه‌های سفید قرار دهید که هر رقم در سطرها، ستون‌ها و مربع‌های کوچک ۳ در ۳ یکبار دیده شود

۳۷۲۱

آسان

			۷		۶		۱	۵
۴			۹		۱			۲
۳	۱		۵			۷		
۹			۶				۳	
۶	۵						۴	۱
	۴		۲					۶
		۲	۳			۱	۹	۸
۵			۹			۲		۳
		۳	۸		۷	۹	۳	

متوسط

						۹		۳
		۲	۹		۷	۱	۶	
		۹		۶	۱		۸	
۲								۱
	۴		۷		۸		۵	
۹								۷
	۹		۴	۶		۳		
	۲	۱	۶	۳		۶		
۳		۴	۵		۱			

سخت

		۷	۶	۸				
	۷					۵	۸	
۳					۱			
	۵	۴			۷	۲	۹	
۱	۳		۲			۵	۷	
			۴					۶
۶	۹					۴		
		۲	۷	۶				

خیلی سخت

				۱				۹
			۵		۶	۴		
		۲					۵	۴
۵			۹			۷		۱
	۹						۳	
۹		۵			۲			۷
۳						۵		۶
		۱	۸		۴			
۱				۷				

حل جدول سودوکو شماره ۳۷۲۱

آسان

۵	۳	۶	۸	۴	۷	۹	۱	۲
۸	۴	۲	۹	۱	۵	۶	۳	۷
۷	۹	۱	۳	۶	۲	۸	۵	۴
۶	۵	۴	۷	۲	۸	۳	۹	۱
۳	۱	۸	۵	۹	۴	۷	۲	۶
۲	۷	۹	۱	۳	۶	۵	۴	۸
۹	۸	۵	۶	۷	۳	۴	۱	۲
۱	۶	۷	۴	۸	۹	۲	۱	۳
۴	۲	۳	۲	۵	۱	۱	۸	۹

متوسط

۳	۸	۹	۴	۵	۶	۷	۱	۲
۵	۶	۱	۷	۸	۹	۲	۴	۳
۴	۲	۷	۱	۳	۶	۹	۸	۵
۱	۳	۶	۸	۹	۵	۴	۲	۷
۹	۴	۸	۲	۷	۳	۵	۶	۱
۷	۵	۲	۶	۱	۴	۸	۹	۳
۸	۹	۳	۵	۴	۷	۶	۱	۲
۲	۱	۴	۹	۶	۸	۳	۵	۷
۶	۷	۵	۳	۲	۱	۱	۸	۹

سخت

۹	۴	۳	۲	۵	۸	۶	۷	۱
۲	۵	۸	۶	۷	۱	۳	۴	۹
۶	۷	۱	۳	۹	۴	۸	۵	۲
۵	۳	۴	۹	۸	۷	۲	۱	۶
۸	۹	۷	۱	۲	۶	۵	۳	۴
۱	۲	۶	۵	۴	۳	۹	۷	۸
۳	۸	۵	۴	۱	۹	۷	۲	۶
۴	۶	۹	۷	۳	۲	۱	۸	۵
۷	۱	۲	۸	۶	۵	۴	۹	۳

خیلی سخت

۷	۸	۴	۳	۹	۱	۶	۵	۲
۱	۶	۵	۲	۴	۷	۹	۸	۳
۹	۳	۲	۵	۸	۶	۴	۱	۷
۵	۴	۹	۷	۱	۸	۲	۳	۶
۸	۱	۶	۹	۲	۳	۷	۴	۵
۳	۲	۷	۶	۵	۴	۱	۹	۸
۶	۵	۳	۴	۷	۹	۸	۲	۱
۴	۹	۱	۸	۶	۲	۵	۷	۳
۲	۷	۸	۱	۳	۵	۹	۶	۴

یک جدول با دو شرح

جدول روزنامه ایران دارای دو «شرح عادی و ویژه» است. در صورت تمایل به حل دو شرح ابتدا یکی از شرح‌ها را با مداد حل کرده و سپس با پاک کردن جواب شرح اول، به حل شرح دوم بپردازید.

۷۶۸۸

جدول عادی

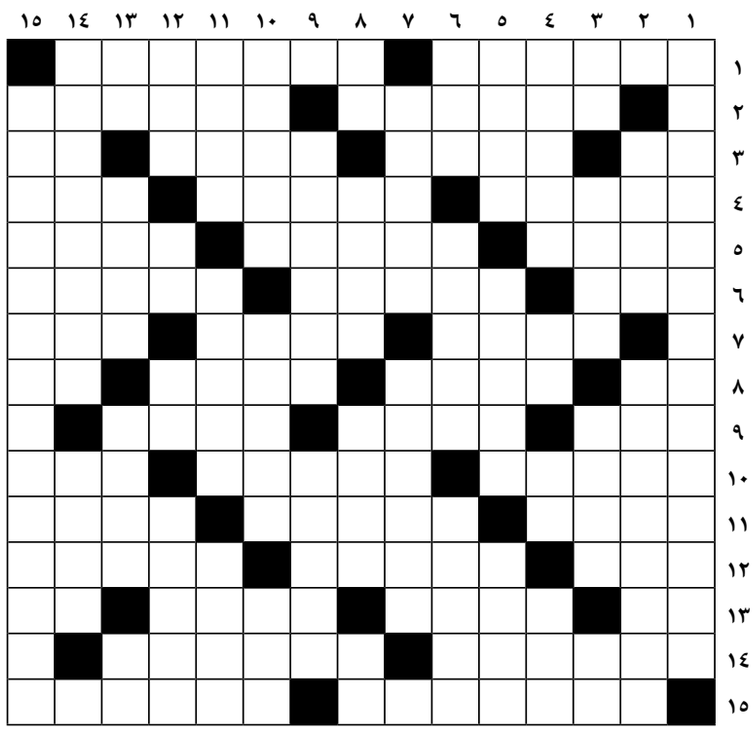
افقی:
۱- رقیق القلب- ساکت و آرام
۲- درهم کردن- میوه گرمسیری سرشار از ویتامین
۳- ریاضیدان نابغه- غذای برگ مو- سبزی خوشبو- فتنه
۴- وسیله دست پلیس- خوش منظره- قاصد
۵- خوش قد و قامت- باور قلبی- جهان
۶- حلقوم- دفتر معاملات ملکی- شهرستانی در استان «تهران»
۷- فرشی شبیه پلاس یا گلیم- مار خطرناک- محور
۸- شیار باریک- گریه بلند- پربها- تلخ
۹- امر به روفتن- عدم حضور- گاو مقدس مصریان
۱۰- ناگوار بودن- شاعر منظومه «طریق التحقیق»- عنصر سوزنده
۱۱- دانه معطر ضد نفخ- کنگره علمی- اندوه، دلتنگی
۱۲- بدون آب- چهره نما- حرکات صورت
۱۳- ضمیر فرانسوی- نمره و شماره- آرزوها- مظهر سبکی
۱۴- رنگش خبر می دهد از سرضمیر- طول، کشش
۱۵- تذکر دادن- پلکان ابتدایی

عمودی:
۱- کنایه از آدم فرصت طلب
۲- الهه هندو- برنامه طنز عروسکی در حال پخش شبکه سوم
۳- زاییدن- جنگ و جدال- مخفف باریک- پسوند شباهت
۴- بازیگر فیلم‌های خنده دار- خار سر دیوار- ابر رقیق- پیشوندی به معنای ضد و مخالف
۵- قسمتی کوهستانی در گیلان- فصیح بودن- قلعه و برج
۶- گوشت خالص که چربی و استخوان نداشته باشد- استاد قصیده سرای شعر پارسی- داد و فریاد مردم
۷- بخش پر طرفدار پلو- گلی زیبا
۸- از خانم‌ها هرگز نپرسید!- بدگو- موز- ویتامین کیوی
۹- بلبل- درگمان انداختن
۱۰- غرامت- رغبت- درون چیزی
۱۱- ملکه آدریاتیک- دنبال هم- روشنی بخش خانه
۱۲- طرح سابق مدارس- چنین بزی گله‌ای را بیمار کند- ساز پرسوز- زادروز
۱۳- تاکسی ده نفره!- هویدا- تندرست- خرس
۱۴- انار در درمان این بیماری استخوانی مؤثر است- ماشین تحریر
۱۵- ضرب المثلی با مضمون خرج کردن

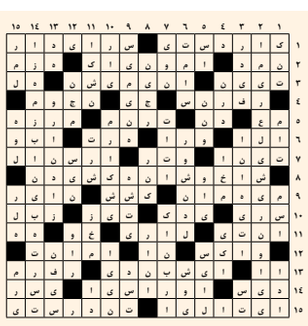
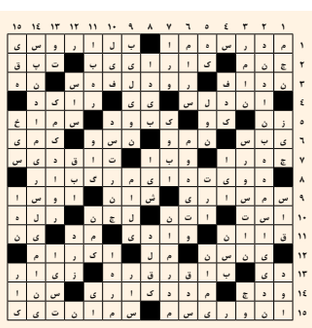
جدول ویژه

افقی:
۱- سد استان «کردستان»- نصف النهار مبدأ
۲- شهری در «نیوزیلند»- میانه روی
۳- راندن بی ادبانه- صدای نرم خندیدن- وجه رایج اروپا- خرس آسمانی
۴- نامعروف- گلدسته مسجد- جمع رأی
۵- آحاد- گرمابخش زمستان- کانون دایره
۶- نوعی پخت برنج- حواری خائن- رویارویی
۷- عقیده و مسلک- کرسی وعظ- صدمه
۸- حرف تعجب- فرهمندی و سنگینی- کاپیتان سابق تیم ملی کشور اشاره شده در ردیف ۱۴ افقی- لقب مردان اسپانیایی
۹- همان ارگ است- الهه عشق- مالکیت
۱۰- جانشینی- اختر- جمع منت
۱۱- مدافع «شفیلد و نزدی»- نظریه- ته‌نشین شونده
۱۲- پایداری در دوستی- لذیذ- نام زنانه فرنگی
۱۳- نشانه اسم مصدر- مخفف حیوان مکار- دارفانی- نفس خسته
۱۴- کشور اروپایی- نظری
۱۵- فیلم «صادق دقیقی»- ذره خنثی

عمودی:
۱- داستان زندگی «التون جان» به قلم خودش (۲۰۱۹)
۲- به تدریج- روانکاو آلمانی
۳- حرف عطف- خوابیده- اصطلاحی در هنرهای رزمی- مگر ادیبانه!
۴- شهری در «چین»- عامل پیشرفت بعضی‌ها!- زمین- باهمت
۵- گرامی- سنگ زینتی- چهره
۶- تقویت امواج صوتی- با «فلان» آید- تنبیه اداری
۷- خوش اخلاق- کنایه از گناهکار
۸- گدایی- پشیمان- چارپا- مرطوب
۹- فارسی سوبسید- از روی میل و قصد
۱۰- کمک- پیل الکتریکی- نان خودمانی!
۱۱- بانگ و فریاد- کار مترجم- امضای پشت چک و سفته
۱۲- حق مخالفت- شکاف دادن خوشه خرما- دلیر- حدیث
۱۳- عنصر نمک- شهر صنعتی- نام «کامیابی نیا» بازیکن پرسپولیس- همسرایی
۱۴- کنایه از شب- خرید بدون پول به وعده فردا
۱۵- کنایه از سکوت کردن



حل جدول عادی شماره ۷۶۸۷



حل جدول ویژه شماره ۷۶۸۷