

پاییز ۹۹

شماره ۵۱

نشریه رسمی اتحادیه تهیه کنندگان
و فروشندگان لوازم خانگی تهران

www.hau.ir



اتحادیه توزیع لوازم خانگی

گفت و گو با مدیر کل مالیاتی شرق تهران

راهکاری برای حل مشکلات مالیاتی صنف لوازم خانگی

شفافیت و پاسخگویی بهتر، نرم افزار جدید اتحادیه

آشنایی با سامانه جامع تجارت

تقدیر و تشکر از ۴۰ سال تلاش خانم جواهری

گفت و گو با پیشکسوتان و تولید کنندگان لوازم خانگی

آنچه درباره سرقتی باید بدانیم



VIEW®

Always Familiar

همیشه آشنا

شرکت سیمالکتریک نماینده رسمی
محصولات وی یو در ایران



www.view-homeappliances.com

SAM
ELECTRONIC

سری جدید تلویزیون های سام الکترونیک



65" TU7000 UHD

• تلویزیون هوشمند (Android TV)

• گیرنده دیجیتال

• قابلیت HDR

• بلوتوث

• صدای دالبی

• بلندگوهای قدرتمند یا چیدمان ترکیبی

فقط با ضمانت
سام سرویس
۰۲۱-۸۲۵۵

24 سال

۸۲۵۵

مرکز تماس ۲۴ ساعته و ۳۶۵ روزه

SAMSUNG

24
ساعته
در کنار شما ایم

 فقط با ضمانت
سرویس ۰۲۱-۸۲۵۵



لباسشویی های جدید تمام اتوماتیک

- مجهز به قطعات الکتریکی ساخت اروپا
- نصب رایگان در سراسر کشور
- امکان تعویض تا ۲۸ روز از تاریخ خرید



فروش مرکزی:

۷۷۴۵۱۰۹۴ - ۷۷۴۵۵۰۹۵

www.Aabsalco.com

G+plus

جی پلاس مراقب ظرافت‌ها

با قابلیت شستشوی لباس‌های بسیار حساس



Lingerie
Care

گلدران | جی پلاس

اطلاعیه تغییر آدرس

از مهر ماه سال ۱۳۹۹

نمایشگاه مرکزی انرژی به محل جدید منتقل می شود



تهران، پاسداران، خیابان گل نبی،

خیابان ناطق نوری (زمرد)،

پلاک ۵۸ کدپستی: ۱۹۴۷۷۵۵۶۵۱

نمایشگاه مرکزی انرژی

واحد فروش: ۶۱۴۴۴

خدمات مشتریان: ۶۱۴۴۵



i indesit
Life proof.

رویا هایتان را به واقعیت تبدیل کنید...



i indesit

XPERIAL



خدمات طلایی نیکان
ایندزیت، اکسپریتال، آریستون، تکا، ویرپول





CLASS 9
MICROWAVE & OVENS



استعفای آقای «سید مرتضی میری» و ترکیب جدید هیئت مدیره

اوایل تیرماه و در آستانه تولد یک سالگی هیئت مدیره جدید آقای سید مرتضی میری به عنوان رئیس اتحادیه لوازم خانگی از ادامه خدمت در اتحادیه انصراف دادند. و طبق متن استعفانامه که به اتاق اصناف ارائه کرده بودند دلیل این استعفا را: پاره‌ای مشکلات شخصی و خانوادگی اعلام کردند. قبل از اینکه اتاق، استعفانامه را تایید کند و ایشان رسماً از سمت خود در هیئت مدیره اتحادیه کناره گیری کنند جلسه‌ای با همت هیئت مدیره و با حضور تعدادی از پیشکسوتان و بزرگترهای صنف که رابطه دیرینه تری با ایشان داشتند برگزار شد تا در صورت امکان از استعفای خود صرف نظر کنند که مورد موافقت ایشان قرار نگرفت و به این ترتیب با آمدن عضو علی البدل ترکیب هیئت مدیره به شکل کنونی تعیین شد.

۱- اکبر پازوکی، رئیس اتحادیه
۲- محمدحسین اسلامیان، نایب رئیس اول اتحادیه
۳- مجتبی قاضی خانی، نایب رئیس دوم اتحادیه
۴- محمد حسین رحیمی، دبیر اتحادیه
۵- حسین حسین شهرستانی، خزانه دار اتحادیه
۶- محمود امیری، عضو اول هیئت مدیره
۷- اکبر صفاری، عضو دوم هیئت مدیره

و هادی قرانی گرکانی به سمت بازرس هیئت مدیره اتحادیه با سپاس از زحمات چندین ساله جناب آقای سید مرتضی میری امیدواریم که این ترکیب با درایت و تجربه نسل قدیم و دانش، انرژی و اشتیاق به کار نسل جوان خدمات شایان و در شأن صنف بزرگ لوازم خانگی ارائه نمایند.

شماره: ۳۱۷۶
تاریخ: ۱۳۹۹/۰۵/۱۹

جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت

پروانه فعالیت اتحادیه صنفی

در اجرای تبصره ۴ ماده ۲۲ قانون نظام صنفی و مقررات مربوط، با توجه به جایگزینی عضو علی البدل انتخابات اتحادیه صنف اتحادیه تهیه کنندگان و فروشندگان مصنوعات گاز سوز نفت سوز الکتریک لوازم خانگی تهران شهرستان تهران که در تاریخ ۱۳۹۸/۰۴/۰۴ برگزار گردید و اعضای هیات مدیره و بازرس به شرح ذیل از تاریخ ۱۳۹۹/۰۵/۱۹ برای مدت باقی مانده تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۴/۱۹ عهده دار مسئولیت اتحادیه می باشند.

شناسه ملی اتحادیه: ۱۰۳۲۰۸۹۳۴۳۰۰
آدرس اتحادیه: خیابان جمهوری ساختمان آلوینیم طبقه دهم

اکبر پازوکی رئیس اتحادیه	محمدحسین اسلامیان کوبانی نایب رئیس اول اتحادیه	مجتبی قاضی خانی نایب رئیس دوم اتحادیه
محمد حسین رحیمی دبیر اتحادیه	حسین حسین شهرستانی خزانه دار اتحادیه	محمود امیری عضو اول هیات مدیره
اکبر صفاری عضو دوم هیات مدیره	هادی قرانی گرکانی بازرس اتحادیه	

یدالله صابقی
رئیس کمیسیون نظارت مرکز استان تهران

مجتبی شایان قاضی

اعتبار نامه مذکور بدون مهر برجسته کمیسیون نظارت مرکز استان تهران فاقد اعتبار می باشد

ماهانامه اتحادیه لوازم خانگی تهران وابسته به اتحادیه تهیه کنندگان و فروشندگان لوازم خانگی تهران است این ماهنامه در پذیرش و ویرایش مطالب آزاد است. مطالب رسیده بازگردانده نمی شود. استفاده از مطالب ماهنامه در سایر رسانه ها فقط با ذکر منبع مجاز است. نشانی: تهران- خیابان جمهوری اسلامی - ساختمان آلومینیوم - طبقه دهم - اتحادیه تهیه کنندگان و فروشندگان لوازم خانگی تهران
تلفن: ۶۶۷۱۷۵۴۸ - ۶۶۷۱۷۵۴۹
فاکس: ۶۶۷۰۶۲۰۶
نشانی اینترنتی: WWW.hau.ir آدرس کانال تلگرام: @hau_tehran

صاحب امتیاز: اتحادیه تهیه کنندگان و فروشندگان لوازم خانگی تهران (مصنوعات گاز سوز، نفت سوز، و الکتریک)
مدیر مسئول: اکبر پازوکی
زیر نظر شورای سیاست گذاری: اکبر پازوکی، محمد حسین اسلامیان، مجتبی قاضی خانی، محمد حسین رحیمی، حسین شهرستانی، محمود امیری، اکبر صفاری و هادی قرائی گرکانی
سر دبیر: حسین سعیدی پور
شورای سردبیری: حسین شهرستانی، محمد حسین اسلامیان
روابط عمومی و امور تبلیغات: طاهره جواهری
مدیر هنری: سعید سعیدی پور
چاپ: نگار نقش



۴۶
سرنوشت تلخ ۶ کارخانه مشهور ایرانی

۵۲
گفت و گو با حاج محمد حسین مستحسن
پیشکسوت صنف لوازم خانگی

۵۸
سندروم قورباغه و نیاز به تغییر

۶۲
آشنایی با سامانه جامع تجارت (سجا)

۶۶
گفت و گو با عباس فرجی،
مدیرعامل شرکت آسان

۷۰
سیاست های حمایت از تولید ملی
در جهان

۷۴
نگاهی به محصولات برتر
نمایشگاه لوازم خانگی آلمان IFA

۷۶
گفت و گو با مهندس نصیر رادپور،
مدیرعامل شرکت بازرگانی رادمهر

۸۲
داستان ۳ برادری که ارج را
«ارجمند» کردند

۸۸
آنچه درباره سرفصلی باید بدانیم

فهرست مطالب



۱۸
گزارش تصویری از کمک های هدفمند
اتحادیه به مراکز درمانی کرونا

۲۰
گوشه ای از اقدامات اتحادیه
در ماه های اخیر

۲۵
شفافیت و پاسخگویی بهتر با
نرم افزار جامع مدیریت اتحادیه

۲۶
گفت و گو با کورش بزرگزاده
مدیرعامل شرکت بهار تدبیر رادمان

۳۰
راهکاری برای حل مشکلات مالیاتی
صنف لوازم خانگی

۳۴
گفت و گو با غلامرضا رضایی بختیار
مدیرکل اداره امور مالیاتی شرق تهران

۳۶
گفت و گو با سهیل خادم،
مدیرعامل شرکت مجیک شف

۴۰
گفت و گو با پیشکسوت صنف
لوازم خانگی «حاج علی گرکانی»

۴۳
پای درد دل تولیدکننده

۴۴
چهل سال تلاش دلسوزانه

یک سال پس از انتخابات صنف لوازم خانگی در سال ۱۳۹۸، با مشکلات و معضلات شخصی که برای جناب آقای میری (رئیس اتحادیه لوازم خانگی تهران) رخ داد و پیرو آن از سمت خود انصراف دادند. بنده به عنوان خدمتگزار صنف مسئولیت فوق را پذیرا شدم و از خداوند متعال درخواست کمک و یاری خواستم تا بتوانم هر چه بهتر برای اعتلای صنف خود موثر و مفید باشم. انشاءالله با دعای خیر شما عزیزان.

اتحادیه لوازم خانگی تهران با ترکیبی از پیشکسوتان با تجربه و جوانان با انگیزه همواره تلاش کرده است به اهدافی که مدنظر عزیزان هست برسد. صنف لوازم خانگی با قدمتی ۵۰ ساله هر روز توانسته است با مسائل روز و مشکلات عدیده و پیش آمده کمک کسبه زیر مجموعه خود باشد.

در همین راستا و با توجه به تعهد هیات مدیره جلساتی متعدد و مشترک با مسئولان مرتبط از جمله تنی چند از نمایندگان مجلس شورای اسلامی (کمیسیون اقتصادی و امنیتی)، سازمان حمایت، تعزیرات حکومتی، سازمان صنعت معدن و تجارت، بازرسی کل کشور، اداره اماکن استان تهران، پلیس امنیت اقتصادی و مراجع ذیصلاح دیگر هم به صورت حضوری و یا کتبی درباره حل مشکلات کسبه صنف شریف انجام شده و با توجه به رکود بازار بر اثر کرونا و دیگر مشکلات اقتصادی همگان قول همکاری در راستای حل مشکلات به ما داده‌اند که انشاءالله اثرات آن را خواهیم دید.

در مورد ماده ۱۸۶ قانون مالیاتی نیز دیداری با ریاست محترم اداره مالیاتی شرق استان تهران که اکثر اعضای صنف لوازم خانگی در آن محدوده مشغول کسب می‌باشند، انجام گردید. در این جلسه مشکلات و معضلات این ماده قانونی که اعضاء در رابطه صدور و تمدید پروانه کسب با آن مواجه هستند صحبت گردید.

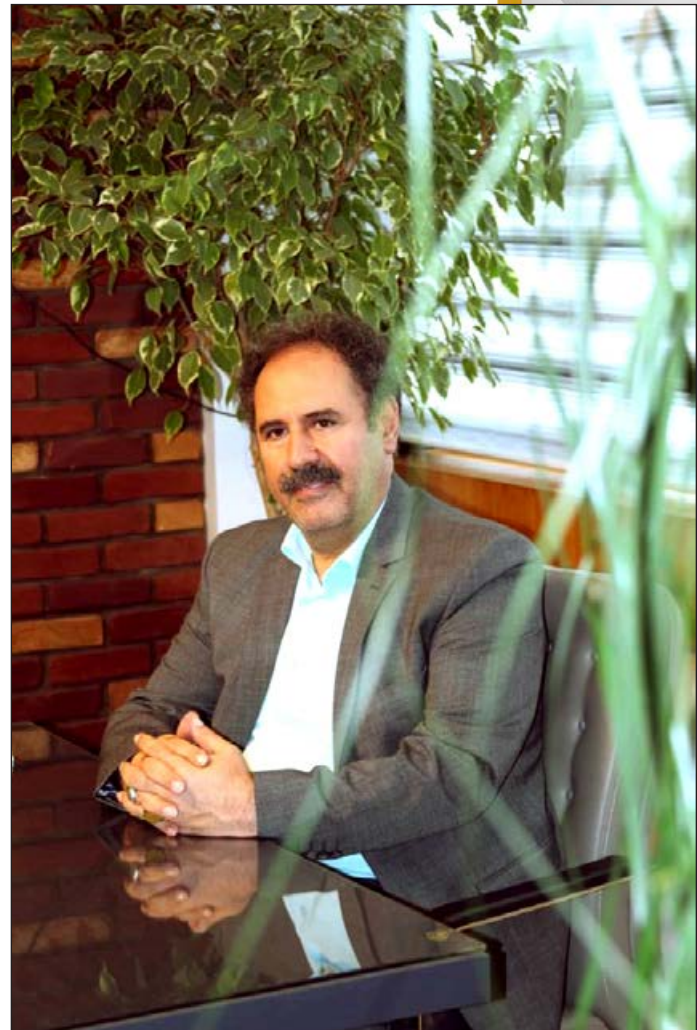
با توجه به قوانین جدید مالیاتی و نظارتی از تمامی دوستان و عزیزان هم صنفی خود درخواست می‌کنم که تمامی فرآیندهای خرید و فروش خود را به صورت شفاف ثبت کنند و حتماً با مشاور مالیاتی و مشاور حقوقی در تمامی زمینه‌ها صحبت و مشاوره کنند تا خدای ناکرده ناخواسته دچار مشکلات قانونی نگردند.

و در پایان بار دیگر عنوان می‌کنم که به عنوان کوچکترین عضو این صنف خواهان کمک و یاری تمامی عزیزان و پیشکسوتان صنف هستم تا دست در دست هم از این دوره دشوار اقتصادی عبور کنیم.

خدایا چنان کن در انجام کار
تو خشنود باشی و ما رستگار

اکبر پازوکی
رئیس اتحادیه لوازم خانگی

یا رب نظر تو بر نگردد



نایب رئیسی اتحادیه و شروع فصل جدیدی از زندگی



به نام حضرت دوست، الهی چه خوش روزگاری است روزگار دوستان تو با تو ، چه خوش بازاری است بازار عارفان درگاه تو ، چه آتشین است نفسهای ایشان در یاد تو ، چه خوش دردی است درد مشتاقان در سوز وصل و مهر تو و چه زیباست گفت و گوی ایشان در نام و نشان تو . (خواجہ عبدالله انصاری)

با سلام، ادب ، احترام و آرزوی بهترین ها خدمت همکاران بزرگوارم . پذیرفتن مسئولیت نایب رئیسی اتحادیه لوازم خانگی تهران به پشتوانه رای اعتماد شما بزرگواران به جوانان بخصوص به بنده حقیر آن هم در سن ۴۰ سالگی که تا به حال در تاریخ اتحادیه بی سابقه بوده است در این برهه از زمان که دنیا متأثر از اپیدمی ویروس منحوس کرونا می باشد و شاهد شرایط خاص اقتصادی به سبب تحریم های ظالمانه در کشور عزیزمان ایران هستیم امر بسیار خطیری بود که در ابتدای سال ۹۹ برای بنده رقم خورد . با شروع این فصل جدید از زندگی خود بصورت تمام وقت سعی و اهتمام ویژه خود را بر آن داشتم تا بر پایه عقلانیت و دانش و بهره‌مندی از تجربیات پیشکسوتان محترم این صنف ریشه دار درکنار هیئت مدیره جدید اتحادیه که به لطف خداوند حکیم برگرفته از پیشکسوتانی خردمند و جوانانی سرشار از انگیزه و مسلط بر دانش روز هستند جهت حفظ آرامش صنف و بهتر شدن شرایط کسب و کار و رشد و شکوفایی اتحادیه لوازم خانگی قدم بردارم .

بنده و همکاران عزیزم در هیئت مدیره اتحادیه اعتقاد کامل داریم انسان زمانی که وظیفه ای را بر عهده می گیرد می بایستی تعهد کاری و صداقت در انجام امور محوله را همانطور که قبل از عهده دار شدن این وظیفه وعده آن را داده است به نحو احسن تا پایان آخرین روز کاری خود مدنظر داشته باشد و این مسأله را هیچگاه فراموش نکند که جایگاهی را که الان در اختیار دارد مدیون رای و اعتمادی است که تک تک همکاران صنفی به آن مسئول عطا نموده اند و می بایستی به پشتوانه این اعتماد با گذشتن از منافع و مصالح و سلیق شخصی خود به فکر سعادت‌مندی صنف باشیم چرا که بدون تردید سعادت فرد فرد ما در گرو رشد و شکوفایی صنف لوازم خانگی می باشد و به عبارتی دیگر تمام ما سرنشینان یک کشتی هستیم و در یک مسیر و به دنبال یک هدف معین در حال حرکت می باشیم.

در این مدت هیئت مدیره اتحادیه با تخصصی نمودن کمیسیون های اتحادیه سعی در بالابردن سطح کیفی کمیسیون ها با گماردن افراد متخصص در کمیسیون های مالیاتی ، بازرسی ، صدور پروانه کسب ، ارتباطات و شکایات جهت ارائه خدمات بهتر به اعضای محترم صنف نموده است .

همچنین از ابتدای سال تاکنون با برپایی کلاسهای حضوری و غیرحضوری تلاش مستمر خود را جهت انتقال آخرین دستورالعمل ها و بخشنامه های صنفی و مالیاتی و حقوقی به منظور بالابردن سطح دانش و اطلاعات اعضای محترم صنف در این خصوص نموده است و با ارتقاء سیستم سخت افزاری و راه اندازی سیستم نرم افزاری جدید در اتحادیه گام های موثری در ارتقا سطح کمی و کیفی خدماتی به اعضای محترم و شفافیت هر چه بیشتر نظام مالی اتحادیه و تحقق شعار اتحادیه ای سیستم محور و نه شخص محور برداشته است .

در انتها جای دارد از تلاش های هیئت مدیره فعلی و تمامی افرادی که از ابتدای تأسیس اتحادیه تاکنون هر چند سهم اندکی در اعتلای این صنف داشته‌اند کمال تشکر را بنمایم و از همکاران عزیزم استدعا دارم اتحادیه را همچنان خانه خود بدانند و با ارائه نظرات و پیشنهادات حکیمانه خود ما را در جهت ارائه خدمات بهتر و موثرتر به اعضای محترم صنف یاری نمایند .

به امید صنفی پویا و فردایی سرشار از موفقیت برای شما همکاران گرامی
فرزند کوچک خانواده بزرگ لوازم خانگی.

محمد حسین اسلامیان
نایب رئیس اتحادیه لوازم خانگی



عرصه توزیع آینه تمام سیاست‌های اقتصادی

مورد نیاز است، خیلی از کسبه حتی برای پُر کردن ویتَرین مغازه دچار مشکل هستند چه برسد به احتکار کردن؟!...

به یاد بیاوریم که تا همین چند وقت گذشته ادبیات بازار ما نوع دیگری بود، در بسیاری از موارد به اندازه ای رقابت بالا بود که کسبه حتی از سودی که شرکتهای تولیدی برای ایشان در نظر گرفته بود کم می‌کردند. عده ای از همکاران هنگام قیمت گرفتن میان خود حتی عددی را اظهار نمی‌کردند و این ادبیات مرسوم شده بود که می‌گفتند (چند زیر؟) منظور این بود که از چند درصد سود قانونی که شرکت برای فروشنده در نظر گرفته صرف نظر میکنی تا بتوانی رقابت کنی و کالا بفروشی.

حال این بازار همان بازار است و اگر کالا بین کسبه به اندازه کافی و قیمت ثابت توزیع شود و فروشنده آرامش خاطر داشته باشد که کالای فروخته شده را میتواند طبق روال جایگزین کند؛ بازار سر و سامان می‌گیرد و آرامش حاکم خواهد شد.

عرصه توزیع به عنوان آینه ی تمام سیاستهای اقتصادی و فرایندهای واردات و تولید است.

ما تصویر تمام فرایندها، از واردات مواد اولیه، تولید و توزیع صنایع مادر مثل فولاد و پتروشیمی، مشکلات قطعه ساز داخلی، قیمت ارز، سیاستهای بیمه و کارگری، مالیات و ده ها عامل تأثیر گزار دیگر را در آینه ی بازار شاهدیم؛ اگر مشکلی در این تصویر می بینیم، مشکل از آینه نیست، مشکل از فرایندی است که این تصویر را بوجود آورده است.

آینه چو نقش تو بنمود راست خود شکن آینه شکستن خطاست البته اتحادیه لوازم خانگی با تمام توان، وظیفه ذاتی و نظارتی خود را در جهت سازماندهی و بهینه سازی و جلوگیری از تخلفات صنفی و همکاری با ارگانهای ذیربط انجام خواهد داد و حتماً با اندک افرادی که ممکن است بخواهند خود را به بدنه ی این صنف شریف بچسبانند و با فروش کالای بی کیفیت و تقلبی، با آبروی این عزیزان بازی کنند، بدون مماشات برخورد خواهد کرد.

حسین شهرستانی

خزانه دار اتحادیه لوازم خانگی

نگرش و رویکرد اتحادیه لوازم خانگی تهران به ویژه پس از تغییراتی که در ابتدای سال جاری در ترکیب هیئت مدیره صورت گرفت؛ در عملکرد و گفتار هیئت مدیره در مصاحبه با رسانه های مختلف کاملاً مشهود و قابل پیگیری است.

ن تلاش ما این است که با توجه به شرایط اقتصادی این روزهای بازار بگویم که اعضای شریف صنف، بعنوان فروشنده لوازم خانگی بایست در جایگاه واقعی خود که همانا پل ارتباطی میان مصرف کننده و تولید کننده است ایفای نقش کند.

اتحادیه لوازم خانگی و اعضای صنف متعهد لوازم خانگی می توانند بعنوان حلقه ارتباطی و خط مقدم میان تولید کننده و مصرف کننده نقش تأثیرگذاری در این فرایند ایفا کنند.

به تعبیری دیگر میزان فعالیت واحدهای صنفی، شاخصی برای میزان رونق واحدهای تولیدی و صنعتی و حتی اقتصاد کلان کل کشور است. آرامش بازار و ثبات قیمت ها و پیرو آن رونق فروش در فروشگاه های لوازم خانگی به طور سیستماتیک موجب رشد تولید و حرکت و فعالیت طبیعی و مطلوب تولید کنندگان خواهد شد.

تجربه نشان داده که هر گاه در فرایند تأمین کالا و تقاضای بازار میان تولید کننده و توزیع کننده نارسایی و چالشی به وجود آید مشکلات بزرگی پیش روی صنف قرار میگیرد و در اکثر مواقع صنف که شفاف و در دسترس است قربانی میشود.

حال مسئله این است که چرا فروشگاه های ما به عنوان آخرین، شفاف ترین و مظلوم ترین حلقه این زنجیره باید مدام پاسخگوی تمام مشکلات این زنجیره باشند.

چرا تمام بگیر و ببندها و اقدامات پلیسی و رسانه ها معطوف به این حوزه است.

چرا کاسبی که حبیب الله است از صبح که درب فروشگاهش را باز میکند به جای اینکه به فکر رونق و پیشبرد و به روز رسانی کسب و کارش باشد، باید پاسخگوی الی ماشاءالله بازرس و بازرسی های سازمانها و ارگانهای مختلف باشد.

در مورد گرانفروشی و احتکار در نظر داشته باشیم با توجه به افزایش قیمتها و نقدی شدن کالاها و حجم سرمایه در گردش که



سامانه جامع تجارت و مشکلات پیش روی توده صنف

اجحاف به مصرف کننده و زیر سوال بردن فروشندگان لوازم خانگی دارای پروانه ، حدود دو سال از ممنوعیت ورود کالای خارجی گذشته متأسفانه کالای خارجی حضور فعال دارد و ما شاهد مشکلات آن هستیم.

مالیات از سال ۱۳۹۵ باتوجه به رکود اقتصادی و تحریم استکبار جهانی و تعطیلی خواسته و نا خواسته هرساله شاهد افزایش چند برابری بودیم کارگروه سازمان امور مالیاتی بدون عدله بدون شواهد بدون کاوش برحسب متراژ موقعیت ، سابقه ، برگ تشخیص صادر می نماید زمان رسیدگی از دریافت اسناد مدارک خودداری ولی در گزارش عنوان می کند مودی از دادن اسناد و مدارک خودداری نموده در صورت اعتراض به برگ تشخیص اظهار می دارد اگر درآمد نداری واحد صنفی را بفروش سپرده کن ، اکثر کسبه عنوان می کند مالیات محاسبه شده در راستای درآمد نبوده به همین دلیل هرساله شاهد چندین واحد صنفی هستیم که فاقد فعالیت شده اند.

کمیسیون حل اختلاف اگر قاضی از یک قشر بی طرف یعنی غیر از بستانکار و بدهکار باشد این قانون قابل تقدیر است در صورتیکه سازمان امور مالیاتی که خود مدعی مالیات است مودیان مالیاتی را محاکمه می نماید مدعی و قاضی یکی حکمیت نافذ نمی باشد کمیسیونها برحسب عدله و شواهد و ضوابط شاکی و متشاکی رفتار نمی کنند در تمام کمیسیونهای حل اختلاف یکنفر نظر میدهد آن هم نماینده دارائی یعنی طلبکار و اظهار می دارد من به شما تخفیف می دهم این تخفیف در اختیار مدیر کل هم می باشد ارسال پرونده در کمیسیون حل اختلاف به زبان سازمان امور مالیاتی و مودی می باشد.

تقاضای عاجزانه داریم نگرش مضاعف بر چند مورد عنوان شده داشته باشید و رهنمودهای کارشناسانه خود را اعلام فرمائید تا با کمک یکدیگر مشکلات بوجود آمده را به حداقل برسانیم.

محمود امیری

عضو هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی

خدایا بر آن بنده بخشایش است که خلق از وجودش در آسایش است

همکاران ، سروران و بزرگواران صنف فروشندگان لوازم خانگی با سلام و تقدیر و تشکر از رهنمودهای کارشناسانه عزیزان در این راستا از ایزدیکتا برای خودتان و خاندان گرامیتان سلامت ، سعادت و عاقبت بخیری آرزو مندیم . برای رسیدن به اهداف

مقدستان نزدیک شدن به عدالت اجتماعی هیئت مدیره را یاری فرمائید تا بتوانیم مشکلات مقطع کنونی را به حداقل برسانیم . سامانه جامع تجارت، هیئت مدیره متعهد و ملزم به اجرا بوده ولی برای اجرای آن می طلبد با برنامه کوتاه مدت و بلند مدت با تعامل و همفکری مشکلات دیده شده را به حداقل برسانیم ، کارخانجات تولیدی ، وارد کنندگان ، توزیع کنندگان ، خریداران از کارخانجات مشکلی ندارند مشکل توده صنف میباشد که امکانات آنرا در مقطع کنونی ندارند ، اجرای سامانه برای فروشندگان نیاز به زمان دارد.

کاهش تولید داخلی مدیران کارخانجات باتوجه به اینکه از تکنولوژی روز و امکانات بالقوه برخوردارند و امکان تولید با ظرفیت بیشتر را دارند اظهار می دارند با کمبود مواد اولیه و قطعات مواجه هستیم با توجه به نوسانات ارز و سربار تولید با افزایش قیمت مواجه شدند تا حدودی کالای تولیدات داخلی نزدیک به قیمت کالای خارجی می باشد در صورتیکه کارخانجات داخلی با ظرفیت قابل قبول تولید کنند و همراهی وزارت صنعت معادن تجارت را در راستای رفع مشکلات داشته باشند خود به خود کالای خارجی از بازار حذف و کالای داخلی با قیمت مناسب در اختیار مصرف کننده قرار می گیرد.

کمبود کالای داخلی باعث شده افراد غیر صنفی با سرمایه های سرگردان کالاهای خارجی را با برند های متفاوت از کانال های غیر قانونی به بازار عرضه کنند پرداخت نکردن مالیات بر واردات و بی کیفیت بودن کالا باعث مشکلات عدیده ای برای کارخانجات داخلی میباشد . بی ثباتی قیمت رقابت ناسالم



نکاتی قابل تأمل درباره حمایت از تولید کالای ایرانی

راهکارهای شناسایی و رهگیری کالاهای دارای اصالت و شناسه دارکردن کالا برای استعلام شناسه کالا می توان از کد دستوری #۷۷۷۷*۴* استفاده کرد و پس از آن با انتخاب استعلام کالا و شناسه داخلی کالا و شناسه داخلی کالا مشخصات ارسالی را با کالا موجود مطابقت داد.

کد شناسه کالا منحصر به یک قلم کالا نبوده و مشترک یک گروه کالانی با مشخصات مشابه می باشد.

داشتن کد شناسه کالا شرط لازم برای مجاز بودن کالاها است و لی کافی نیست. کالا های مشمول ((یخچال ، فریزر ، یخچال فریزر ساید ، تلویزیون ، ماشین لباس شویی ، ماشین ظرفشویی ، کولرگازی ، و اسپیلر جاروبرقی ، ماکروویو و ماکروفر پس از اخذ شناسه کالا این امکان پذیر باشد لیکن درحال حاضر با استعلام از سازمان حمایت از حقوق مصرف کنندگان و تولیدکنندگان قابل استعلام است

انتظارات:

- ۱- استعلام شناسه کالا قبل از خرید
- ۲- خرید کالا با فاکتور رسمی
- ۳- استعلام با اطمینان از خدمات پس از فروش معتبر
- ۴- نصب العین قرار دادن شناسه بر روی کالاهای موجود در فروشگاه ها به منظور استعلام مراجعه کنندگان
- ۵- استفاده از ظرفیت رسانه ها ، انجمن ها ، اتحادیه ها اصناف رسانه ملی به منظور اطلاع رسانی و آگاهی ذینفان

نتایج:

- ۱- شفافیت گردش کالا
- ۲- حمایت از تولیدات داخلی اکبر صفاری عضو هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی تهران

اکبر صفاری

عضو هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی

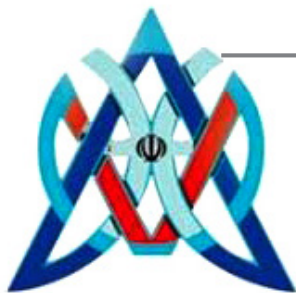
صنعت لوازم خانگی از جمله منابع درآمدزا در جهان است و باتوجه به نیاز عمومی جامعه اهمیت ویژه ای دارد و ارزش تولیدات جهانی لوازم خانگی حدود ۵۰۰ میلیارد دلار بوده که با توجه به نیاز و سابقه بیش از ۵۰ سال تولید لوازم خانگی در ایران و تجربه طولانی و اشتغال زائی و ارزش افزوده بالا و تاثیر بر بخش های دیگر صنعت جزء صنایع مهم کشور محسوب می شود. این صنعت اثرات پسین و پیشین نسبتا قوی داشته و رونق آن برحسب توسعه کارخانه های تولید کننده قطعات و ملزومات وابسته می گردد و ضرورت دارد در جهت هدایت سرمایه به سوی تولید هدایت شود جهت خودکفائی داخلی و صادرات که در حال حاضر از نظر جغرافیائی استان های تولید کننده لوازم خانگی و گستردگی در آن در استانهای تهران ، اصفهان ، کرمان ، آذربایجان شرقی ، خراسان رضوی ، خراسان شمالی ، گیلان و قزوین و البرز هستند در سطح کشور ۴۰ واحد تولید کننده یخچال و فریزر ۱۲۳ واحد تولید کننده ماشین لباسشویی ۱۷۷ واحد تولید کننده کولر آبی بیش از ۳۵۰ واحد تولید کننده بخاری و اجاق گاز ۱۰ واحد فعال تولید کننده ماشین ظرفشویی ۱۵ واحد فعال تولید کننده تلویزیون و صدها تولید کننده لوازم خانگی در زمینه های مختلف فعال است که مجموع ظرفیت قابل بهره برداری آن حدود ۱۷ میلیون دستگاه است که می تواند در این بخش حفظ جایگاه دوم منطقه و دارا بودن نام های تجاری معتبر و صادرات حدود ۳ میلیارد دلار کمک زیادی به اشتغال کشور را نیز به صورت مستقیم داشته باشد و با اثرات پسین روی اشتغال بخش های دیگر اقتصاد از جمله توزیع و خدمات و بازرگانی تاثیر گذار است در حال حاضر بر اساس اظهارات کارشناسان این حوزه و برخی شواهد و قرائن موجود حجم قابل توجهی از کالاهای مصرفی در این بازار فاقد مجوز های لازم شناسایی در رهگیری کالاهای دارای اصالت به ۲ راهکار شناسه دارکردن لوازم خانگی در سامانه جامع گارانتی می توان اشاره کرد.



خدمتگزاری صادقانه

عرض سلام و احترام
باتوجه به تغییرات مدیریتی که در هیئت رئیسه و مدیر
اجرایی صورت پذیرفت بر خود میدانم بر حسب وظیفه
از سالها زحمات بی دریغ جناب میری عزیز و سرکار
خانم جواهری که بالغ بر ۴۰ سال به این صنف بزرگ
خدمت نموده تقدیر و تشکر صمیمانه بنمایم
تغییرات و جوانگرایی صورت گرفته در هیئت رئیسه
و تصمیمات هیئت مدیره این روند روبه جلو برای
خدمت رسانی صادقانه به اعضای محترم جان تازه ای
گرفته و با عزمی راسخ در این مسیر گام برداشته و امید
است که به اهداف خود در کوتاه مدت فائق آییم.

بازرس اتحادیه
هادی گرکانی



اتحادیه تهیه کنندگان و فروشندگان
لوازم خانگی تهران
(مصنوعات گازسوز، نفت سوز و الکتریک)

راه های ارتباطی اتحادیه

آدرس: خیابان جمهوری اسلامی ساختمان آلومینیوم طبقه دهم

تلفن: ۹ - ۶۶۷۱۷۵۴۸

نمابر: ۶۶۷۰۶۲۰۶

کانال تلگرام: @hau_tehran

شماره واتس آپ: ۰۹۹۰۲۹۶۶۷۶۰

سایت: www.hau.ir



شما شبیه کسانی خواهید شد که بیشترین رابطه را با آنها دارید

با ارزش ترین ثروت؛ عزت نفس
قوی ترین نیروی جهان؛ عشق
زشت ترین ویژگی شخصیتی؛ خودخواهی
بزرگترین سرمایه طبیعی انسان؛ جوانی
مخرب ترین عادت؛ نگرانی

۱۰ رفتار نابود کننده:

- ۱- نصیحت تکراری
- ۲- تذکر مداوم
- ۳- سرزنش
- ۴- منت گذاشتن
- ۵- مقایسه کردن
- ۶- جر و بحث کردن
- ۷- برچسب منفی زدن
- ۸- پیش بینی منفی
- ۹- گله و شکایت مداوم
- ۱۰- متهم کردن

شما شبیه کسانی خواهید شد که بیشترین رابطه را با آنها دارید؛ پس با
افرادی معاشرت کنید که ذهنی مثبت دارند.
ناراحت شدن دست ما نیست اما ناراحت ماندن دست ماست؛ اجازه ندهیم
رفتار تلخ دیگران در ما اثر کند و روزگارمان را تلخ کند.
بزرگترین لذت؛ بخشش
بزرگترین کاستی؛ فقدان اعتماد به نفس
رضایت بخش ترین کار؛ کمک به دیگران
بدترین فقر؛ ناامیدی
مهلك ترین سلاح؛ زبان
خطرناک ترین مردم؛ شایعه پراکنان



سخن سردبیر آری هدف این است...

درست به خاطر ندارم که از چه روزی یک روزنامه نگار شدم! ولی از دوران بچگی این را خوب به یاد دارم که صدای محکم فشار دادن دکمه های حروف دستگاه تایپ قدیمی پدرم و کشیدن کشویی دستگاه و سرخط رفتن سرمقاله های معروفش مرا با دنیای زیبای یک ژورنالیست آشنا کرد.

مرحوم یحیی سعیدی پور روزنامه نگار قدیمی به فرزندانش آموخت که همواره وقتی قلم به دست می گیرند حق مطلب را ادا کنند و خدشه به آبروی کسی وارد نکنند. در همین راستا سالهاست می نویسم و تحقیق می کنم ولی نصیحت های او را سر لوحه کارم قرار داده ام. و امروز در خدمت صنف شریف فروشندگان لوازم خانگی تهران هستم؛ اتحادیه ای که ترکیبی از با تجربه های متعهد و جوانان پر شور و شوقی است که هدفی جز خدمت ندارند.

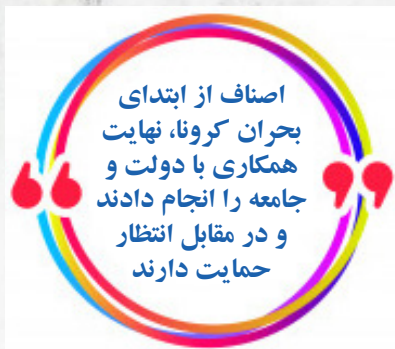
در همین مدت کوتاه، با تولید کنندگان دلسوزی آشنا شدم که پول و سرمایه خود را در راستای خدمت به صنعت بزرگ تولید لوازم خانگی هزینه کرده اند. آنها با این کار هزاران جوان مستعد را به کار مهم تولید گماشتند و تمام دلخوشی شان این بوده است که بتوانند سفره ای پهن کرده و لقمه ای حلال نصیب آنها کنند.

با عزیزان بنکداری گفتگو کردم که واسطه ای صادق ما بین تولید کننده و فروشنده هستند و با ایجاد سیستم های فروش مویرگی خیال تولیدکنندگان را از فروش محصولات خود آسوده کردند و از طرفی به کاسب های شریف این اطمینان داده شده که کالای با کیفیت به موقع و به قیمت به دستشان می رسد.

و با فروشندگان و کاسبان پیشکسوت صنف آشنا شدم که حاصل یک عمر تلاش خالصانه و منصفانه خود را با ما در میان گذاشتند و راه و رسم کاسبی حلال را به همگان آموزش دادند. در این مدت کوتاه فعالیت اعضای هیات مدیره صنف را از نزدیک دیدم و با آنها گفتگو کردم، بحث کردم و پای صحبت هایشان در جلسه های مختلف نشستم. حرف همه شان یکیست و همه این هدف را دنبال می کنند که کاسب شریف صنف نباید آسیب ببیند، کاسبی که در هیچ یک از مراحل تعیین قیمت کالا دخیل نیست و با توجه به گرانی های اخیر حتی برای پرکردن ویرترین مغازه اش با مشکل روبروست. کاسبی که به دلیل تغییرات پی در پی قوانین مالیاتی شاید اطلاع دقیقی از پر کردن اظهارنامه مالیاتی خود ندارد. «باید حمایت شود» آری هدف این است...

حسین سعیدی پور

رویارویی اصناف با کرونا



امر کیست؟ آیا کمیته ای به بررسی این عواقب می پردازد؟ کاسب این صنف همان کاسبی است که در ابتدای کرونا و در اوج رکود ناشی از آن هر چه در توان داشت برای کمک به هم وطن درگیر کرونا از خود دریغ نکرد از طرفی مشکلات عاطفی و احساسی پیش آمده ناشی از کرونا هم خود شاخه ای است که تا سال ها زمان خواهد برد تا حل شود.

تخصیص بودجه برای محافظت از صنایعی که منجر به رشد اقتصادی کشور می شوند. کارخانه های تولید مواد اولیه و نیز شرکت های تولیدی کوچک و بزرگ لوازم خانگی در زمره شرکت هایی است که همواره باید تحت حمایت دستگاه های اجرایی قرار گیرند. علاوه بر این باید به صنف هایی که آسیب دیدند به هر طریق که می شود کمک کرد و وام یا بسته حمایتی در اختیارشان قرار داد و تسهیل دسترسی به منابع مالی به خصوص برای کسب و کارهای کوچک راهکار پیشنهادی می باشد.

اصناف از ابتدای بحران کرونا، نهایت همکاری با دولت و جامعه را انجام دادند و در مقابل انتظار حمایت دارند، چون بسیاری از اصناف مستاجرند و حمایت های مالیاتی و بیمه ای هم قابل انجام است.

در بحث مالیات وضع اصناف به گونه ای نیست که بتوانند مالیات پردازند چون مشاغل خدماتی در حال ورشکستگی اند. اینکه از اصناف انتظار همکاری داشته باشیم اما سازمان امور مالیاتی، بیمه و بانک با اصناف همکاری و حمایت نکنند، منطقی نیست. حمایت دیگری که از اصناف قابل انجام است این است که به کارفرمایان درباره حق بیمه کمک شود تا بتوانند کارگران خود را حفظ کنند.

بیماری کرونا در یک مدت زمان کوتاه جهان را به هم ریخت و پیامدهای زیان بار اقتصادی را در پی داشته و تمامی کشورهای دنیا را درگیر کرده است. از جمله اثرات جهانی که در همه سطوح کشور ما نیز دیده می شود، افزایش آمار بیکاری به ویژه در کسب و کارهای کوچک همچون فروشندگان صنف لوازم خانگی؛ کاهش شدید فعالیت های تجاری خارجی و کاهش تقاضا می باشد که نظام اقتصادی بین المللی را با چالش مواجه کرده است.

کشور عزیزمان ایران نیز نه تنها از تبعات جهانی ویروس کرونا در امان نبوده و نخواهد بود؛ علاوه بر این فشار تحریم ظالمانه کشور آمریکا را هم تحمل می کند. اقتصاد ما متأسفانه یک فشار مضاعف تحریم و کرونا ویروس را همزمان تجربه می کند.

مسئله دیگری که وجود دارد هجوم نقدینگی در شرایط شیوع کرونا به سمت بازارهای مختلفی چون سکه، ارز، طلا، خودرو و بورس است. البته بگذریم که این شتاب اکنون بسیار نزولی شده است. از طرفی با توجه به رکود بازار انتظار کاهش قیمت انواع ارز بودیم ولی متأسفانه نه تنها کاهشی نشد بلکه در این رکود کرونايي قیمت ارز از دو برابر هم فراتر رفت.

هر اتفاقی که بیفتد اولویت در سیاست گذاری باید حفظ سلامت و جان مردم و کسبه باشد. اینکه اعلام می شود دو هفته تعطیل است؛ باید کمیته ای به بررسی آسیب های صنف های درگیر در این تعطیلی پردازد. وقتی بانک ها به فعالیت خود ادامه می دهند ولی اصنافی که چک های در گردش دارند تعطیل هستند این یعنی بی نظمی در روند اقتصادی بازار، آیا این بی نظمی مدیریت می شود؟ متولی

گزارش تصویری از کمک‌های هدفمند اتحادیه به مراکز درمانی کرونا

اتحادیه لوازم خانگی همزمان با اپیدمی ویروس کرونا اقدام به هدفمند سازی کمک های افراد برجسته صنف، تولید کنندگان و واردکنندگان لوازم خانگی کرد.

در این راستا با جمع آوری مبلغ کل ۳،۵۶۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال اقدام به خرید تجهیزات پزشکی مورد استفاده برای بیماران کرونایی نمود.

این امر در حالی صورت گرفت که بازار، متأثر از ویروس کرونا بهت زده در شوک رکود کرونا بود و با توجه به تعطیلی یک ماهه صنف لوازم خانگی باز هم این کمک ها انجام شد. این کمک ها به بیمارستان هایی تخصیص یافت که پایلوت بیماری بودند ولی تجهیزات کافی در اختیار نداشتند.

هدفمند هزینه کردن این مبلغ با خرید دستگاههایی که شمار آنها در لیست های زیر آمده است انجام شد.



PHILIPS RESPIRONICS				
فاکتور فروش یا خدمات				
شماره فاکتور: ۰۵۰۳ تاریخ فاکتور: ۹۸/۱۲/۲۶				
نام خریدار: اتحادیه فروشندگان مصنوعات نفت سوز کد اقتصادی: ۴۱۱۳۸۷۸۳۵۸۱۶ کد پستی: ۱۱۳۹۷۳۵۶۷۵				
شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۸۹۳۴۴۰				
ردیف	شرح کالا	تعداد	قیمت واحد	قیمت کل
۱	دستگاه BIPAP S/T مارک PHILIPS به همراه مرطوب کننده Respiromics	۱۲	۲۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال	۲،۵۲۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال
۲	ماسک Full-Face	۱۲	۹۵۰،۰۰۰ ریال	۱۱،۴۰۰،۰۰۰ ریال
مبلغ به حروف: دو میلیارد و شصت و سی و چهار				جمع مبلغ: ۲،۶۳۴،۰۰۰،۰۰۰ ریال
میلیون ریال				مبلغ قابل پرداخت: ۲،۶۳۴،۰۰۰،۰۰۰ ریال
PHILIPS مهر و امضاء RESPIRONICS				

تعدادی از فاکتورها و رسیدهای خرید و تحویل تجهیزات

شماره: ۱۰۵۵۴/۱۳۹۸
تاریخ: ۹۸/۱۲/۲۶
محل: تهران

جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
معاونت درمان
معاونت بهداشت
معاونت امور بهداشتی و درمانی

هوالتشافی

بدینوسیله گواهی می شود یک دستگاه ونتیلاتور CPAP مارک فیلیپس و یک بسته ماسک از طرف اتحادیه لوازم خانگی تهران در تاریخ ۹۸/۱۲/۲۶ تحویل بیمارستان زعیم - تنها مرکز کرونای جنوب شرق استان - گردید. برای خیرین و بانیان آرزوی سلامتی و توفیق داریم.

معاونت بهداشتی
معاونت امور بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی

شماره: ۱۰۵۵۴/۱۳۹۸
تاریخ: ۹۸/۱۲/۲۶
محل: تهران

جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
معاونت درمان
معاونت بهداشت
معاونت امور بهداشتی و درمانی

بدینوسیله گواهی می شود یک دستگاه ونتیلاتور CPAP مارک فیلیپس و دو بسته ماسک از طرف اتحادیه لوازم خانگی تهران در تاریخ ۹۸/۱۲/۲۶ تحویل بیمارستان زعیم - تنها مرکز کرونای جنوب شرق استان - گردید. برای خیرین و بانیان آرزوی سلامتی و توفیق داریم.

معاونت بهداشتی
معاونت امور بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی

شماره: ۱۰۵۵۴/۱۳۹۸
تاریخ: ۹۸/۱۲/۲۶
محل: تهران

جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
معاونت درمان
معاونت بهداشت
معاونت امور بهداشتی و درمانی

بدینوسیله گواهی می شود:

خود دستگاه ونتیلاتور CPAP مارک فیلیپس و دو بسته ماسک از طرف اتحادیه لوازم خانگی تهران در تاریخ ۹۸/۱۲/۲۶ تحویل بیمارستان زعیم - تنها مرکز کرونای جنوب شرق استان - گردید. برای خیرین و بانیان آرزوی سلامتی و توفیق داریم.

معاونت بهداشتی
معاونت امور بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی

شماره: ۱۰۵۵۴/۱۳۹۸
تاریخ: ۹۸/۱۲/۲۶
محل: تهران

جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
معاونت درمان
معاونت بهداشت
معاونت امور بهداشتی و درمانی

بدینوسیله گواهی می شود:

یک دستگاه بای بیپ از طرف اتحادیه لوازم خانگی تهران در تاریخ ۹۸/۱۲/۲۶ تحویل بیمارستان زعیم - تنها مرکز کرونای جنوب شرق استان - گردید. برای خیرین و بانیان آرزوی سلامتی و توفیق داریم.

معاونت بهداشتی
معاونت امور بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی

شماره: ۱۰۵۵۴/۱۳۹۸
تاریخ: ۹۸/۱۲/۲۶
محل: تهران

جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
معاونت درمان
معاونت بهداشت
معاونت امور بهداشتی و درمانی

بدینوسیله گواهی می شود:

یک دستگاه بای بیپ از طرف اتحادیه لوازم خانگی تهران در تاریخ ۹۸/۱۲/۲۶ تحویل بیمارستان زعیم - تنها مرکز کرونای جنوب شرق استان - گردید. برای خیرین و بانیان آرزوی سلامتی و توفیق داریم.

معاونت بهداشتی
معاونت امور بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی

شماره: ۱۰۵۵۴/۱۳۹۸
تاریخ: ۹۸/۱۲/۲۶
محل: تهران

جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
معاونت درمان
معاونت بهداشت
معاونت امور بهداشتی و درمانی

بدینوسیله گواهی می شود:

دو دستگاه ونتیلاتور CPAP مارک فیلیپس و دو بسته ماسک از طرف اتحادیه لوازم خانگی تهران در تاریخ ۹۸/۱۲/۲۶ تحویل بیمارستان فیروزکو (مرکز کرونای) گردید. برای خیرین و بانیان آرزوی سلامتی و توفیق داریم.

معاونت بهداشتی
معاونت امور بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی
معاونت بهداشتی و درمانی

گوشه‌ای از اقدامات اتحادیه در ماه‌های اخیر

جلسات متعدد با معتمدین و کسبه پاساژها

یکی از اقدامات موثر جهت ارتباط نزدیک فروشندگان لوازم خانگی و هیات مدیره اتحادیه برگزاری متعدد جلسات هم‌اندیشی با کسبه پاساژهای فروش لوازم خانگی است که تا به حال شاهد برگزاری چندین جلسه از این نوع بوده‌ایم. هدف از برگزاری چنین جلسه‌ای اطلاع رسانی در مورد چگونگی برخورد با شیوع بیماری کرونا و اطلاع رسانی از آخرین اخبار برای پیشگیری از این بیماری منحوس در پاساژهای بزرگ بوده و نیز بتوانیم تسهیلات لازم را در خصوص اعطای جواز اتحادیه برای آنها فراهم کنیم. از طرفی معتمدین و پیشکسوتان و هیات مدیره پاساژها مستقیم مشکلات صنف را به صورت رودررو با اعضای اتحادیه در میان می‌گذارند. اعلام دستورالعمل‌های بهداشتی که اتاق اصناف ابلاغ کرده است مستقیماً در این جلسات به کسبه اطلاع داده می‌شود. از طرفی اطلاع رسانی در خصوص سامانه سجا و تسهیل کردن اخذ جواز و ارتباط نزدیک با اعضای صنف در این جلسات مطرح می‌شود. به دلیل رویکرد جدید اتحادیه اعضای این صنف از این طرح استقبال خوبی کرده و این جلسات همچنان ادامه خواهد داشت.



جلسه با مدیر کل سازمان حمایت از مصرف کنندگان

در جلسه‌ای که در دفتر جناب تابش مدیر کل سازمان حمایت از مصرف کنندگان برگزار شد. هیأت مدیره در بحث قیمت‌گذاری این موضوع را مطرح کرد که کسبه خرده فروش کالایی را می‌خرند که اصلاً در تعیین قیمت آن تاثیرگذار نیستند. کسبه صنف ما کالا را یا از تولید کننده و یا بنکدار تهیه می‌کند و با حاشیه سودی که قانون برای او تعیین کرده است به فروش می‌رساند.

فرآیند گران شدن کالا هیچ ارتباطی به فروشنده ندارد و دلیل عدم به روز رسانی سامانه ۱۲۴ توسط تولیدکنندگان این مشکل دامنگیر اعضای شریف صنف ما می‌شد. به همین دلیل جناب تابش قول همکاری دادند و به شرکت‌ها اعلام شد و قیمت‌ها را به روزرسانی کردند و مشکل صنف ما تا حدی در آن زمان حل شد.

در واقع ملاک سازمان تعزیرات بر اساس قیمت‌ها در سامانه ۱۲۴ است و چون قیمت‌ها در آن سامانه به روز رسانی نشده بود مشکل به صنف وارد شده بود که جناب تابش این مشکل را برطرف کردند.



بیمه تکمیلی

از میان بیمه‌های موجود، هر کدام که به نفع اعضای اتحادیه بود و فرآیند بیمه‌گذاری و پرداخت هزینه‌ها را به نحو احسن انجام می‌داد گلچین شدند و در نهایت با پیگیری هیأت مدیره، بهترین بیمه که امکان داشت انجام شود انتخاب شد. چند آپشن جدید از آن‌ها گرفتیم از جمله آنلاین بودن آن و بهترین مزیت این بیمه این بود که از سن یک سال تا صد سال همه با یک نرخ بیمه محاسبه شوند. یعنی تمام گروه‌های سنی با یک قیمت محاسبه شد. با توجه به اینکه اکثراً افراد پا به سن گذاشته به خدمات بیشتری نیاز دارند. معمولاً بیمه‌ها برای افراد سالمند حق بیمه را بالاتر اعلام می‌کنند ولی ما در این دوره موفق شدیم این شرط سنی را برداریم و آپشن دیگر قسطی پرداخت کردن و در نهایت تا سقف ۵۰ میلیون تومان بیمه آتش‌سوزی نیز به افرادی که از بیمه تکمیلی استفاده می‌کنند رایگان اعطا شد.



جلسه با رئیس اتاق اصناف تهران

در این جلسات در رابطه با ماده ۱۸۶ که متأسفانه بزرگترین چالش بسیاری از کسبه صنف لوازم خانگی است در دو جلسه مختلف بحث شد. در واقع اخذ جواز و تمدید جواز کسب همکاران شریف در این جلسات موضوع اصلی بحث بود که در نهایت در راستای هماهنگی و تعامل بیشتر اتحادیه با رئیس و نایب رئیس اتاق اصناف تهران طرفین با بررسی چالش‌های موجود تصمیم‌هایی اخذ شد که مشکلات کسبه رفع شود.



جلسه هم‌اندیشی و تعامل با هیات مدیره تعاونی

حضور اعضای محترم هیات مدیره تعاونی لوازم خانگی در محل اتحادیه موجب هم‌اندیشی دو طرف در راستای تعامل با کارخانجات تولیدی جهت خرید آسان‌تر و چگونگی فروش کالای داخلی و حمایت از کالای ایرانی شد.

در این جلسه کانال‌های خرید و فروش و نحوه توزیع مویرگی کالاهای ایرانی در سطح بازار مورد بررسی قرار گرفت و همچنین بر هم راستا بودن اقدامات اتحادیه و تعاونی به عنوان یک شکل متحد تأکید شد.



ثبت رایگان اظهارنامه مالیاتی



برای نخستین بار در راستای صحیح پرکردن اظهارنامه مالیاتی اعضای محترم صنف، به صورت رایگان و مشاوره با هیات مدیره انجام شد. استفاده از تجربه هیات مدیره این مزیت را دارد که بروز خطا و اشتباه کمتر شده و موجب عدم تضییع حقوق مودی‌ها خواهد شد. با دعوت از یک کارشناس مالیاتی در روزهای سه‌شنبه در محل اتحادیه همکاران می‌توانند به صورت حضوری و رایگان مشاوره مالیاتی داشته باشند. در ضمن آخرین بخشنامه‌های صنفی و مالیاتی در کانال اتحادیه به روز رسانی می‌شود.

ایجاد سیستم نرم‌افزاری جدید



با توجه به رشد چشمگیر تکنولوژی، سیستم نرم‌افزاری جدیدی برای اتحادیه طراحی شده است تا کلیه اعضای محترم به سولات خود آسان‌تر و روان‌تر دسترسی داشته باشند. خدمات آنلاین به اعضا، سازماندهی صنف با نظارت کامل هیات مدیره بر روند پیشرفت پرونده‌ها و تکریم ارباب رجوع و صرفه‌جویی زمان و جلوگیری از هدر رفت نیروی انسانی به خصوص در شرایط حاد کرونا، اطلاع‌رسانی منظم‌تر به اعضا در مورد بخشنامه‌ها و پرداخت آنلاین حق عضویت و سازماندهی واحد شکایات و دفاع از حق کسبه و ... از جمله اهدافی است که در این نرم‌افزار برنامه‌ریزی شده است از طرفی تمامی کامپیوترها از لحاظ سخت‌افزاری به روز شده است و تلفن گویای اتحادیه فعال شده است تا اطلاع‌رسانی اعضا راحت‌تر انجام شود.

اقدام به متحدالشکل کردن لباس فرم کارمندان

در راستای زیبایی بصری و تکریم ارباب رجوع و سازماندهی منظم اقدام به یک شکل کردن لباس فرم کارمندان اتحادیه شد.



سعدیا مرد نکونام نمیرد هرگز مرده آن است که نامش به نکویی نبرند

نبوده است اما طرف دیگر ماجرا نیازمندان عضو هستند کسانی که برای زندگی با ساعت ها و دقایق می جنگند و حیاتشان در گرو پیوند عضو می باشد. با اهدای اعضای حیاتی بدن یک انسان از جمله قلب، کبد، ریه ها، کلیه ها، می توان جان ۶ نفر انسان دیگر را نجات داد و با اهدای نسوج از جمله پوست، قرنیه، تاندون و مغز استخوان می توان تا ۵۳ نفر دیگر را از معلولیت و بیماری رهایی داد.

۲۵ هزار ایرانی در لیست انتظار پیوند هستند از این میان روزانه حدود ۱۰ نفر فوت می کنند و حدود ۱۴ نفر به این لیست افزوده می شوند. هر سال ۲ تا ۴ هزار نفر از افرادی به مرگ مغزی دچار می شوند قابلیت اهدای عضو دارند ولی اعضای حدود ۹۰۰ نفرشان اهدا می شود.

حاج محمود ترکمن متولد یکم مهرماه ۱۳۴۳ زاده قائم شهر از کسبه قدیمی صنف لوازم خانگی با بیش از ۲۵ سال سابقه در زمینه خرید و فروش لوازم خانگی در سه راه امین حضور بود آنهایی که او را از نزدیک می شناختند به خوبی می دانند که دست تقدیر چه گوهر گران بهایی را از صنف لوازم خانگی جدا کرد. دوستی گران مایه که هیچگاه در این مدت رفتاری از او خارج از ادب و فروتنی دیده نشد و در نوع دوستی و اخلاق نیک زبان زد همگان بود. ایشان بر اثر تصادف طبق نظر پزشکان دچار مرگ مغزی شد و با اقدام خداپسندانه خانواده فهیم او اعضای بدن او به بیماران نیازمند اهدا گردید تا همانند دوران حیات، نام او همچنان پس از مرگ جاودانه بماند. پیگر مطهر آن مرحوم در قطعه ۱۱۱ بهشت زهرا در بیست و نهم آبان ماه ۹۹ آرام گرفت. «روحش شاد و نامش جاویدان باد»

۳۱ اردیبهشت در تقویم ایران روز ملی پیوند عضو است. هر روز خدا در قلب ساکنان ایران زمین فرصتی برای ایثار می باشد. برای دریافت کارت اهدای عضو می توانید به آنانی که توانایی و اراده بخشش از جسم خود را دارند بپیوندید، ساده ترین کار ارسال پیامک حاوی کد ملی به شماره ۳۴۳۲ می باشد.



▲ مرحوم حاج محمود ترکمن

حرف بخشش که به میان بیاید همه هستند. در رویا می بافند که دست نیازمندان را می گیرند و آنها را ازرنج نجات می دهند. شاید در واقع همچنین کاری را انجام دهند اما کافی است پای بخشیدن بخشی از وجودشان یا وجود عزیزشان به میان بیاید اینجاست که داستان کمی متفاوت می شود. حاضر نمی شوند ببخشند حتی اگر تمام بدن را زیر خاک کنند. اما هستند کسانی که با وفاداری و بخشیدن اعضای بدن عزیزشان، زندگی را به افراد دیگر هدیه می دهند و شاهد حیات مجدد عزیزشان در افراد دیگری هستند.

تصمیم آسانی نیست حتی برای آن سه میلیون نفری که در حال حاضر در ایران کارت اهدای عضو دارند هم احتمالاً تصمیم آسانی



اهدای عضو اهدای زندگی

شفافیت و پاسخگویی بهتر با نرم افزار جامع مدیریت اتحادیه

بازرسها و سازماندهی صنف با هدف ایجاد فضایی آرام برای اعضای درستکار و با جواز صنف و جلوگیری از تخلفات احتمالی بعضی از واحدهای بدون مجوز.

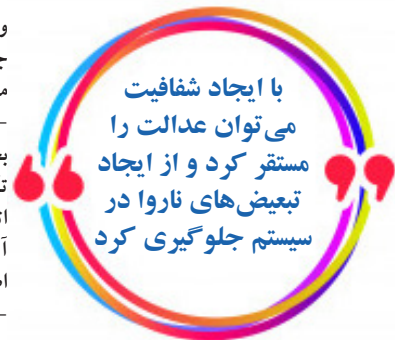
- گزارش سازی و ارتباط فرم ها با اطلاعات پرونده ها به جهت جلوگیری از ایجاد فرم های تکراری و دوباره کاری برای کادر اجرایی و ارباب رجوع.
- مدیریت وابستگان پرونده ها (مباشرین، شرکا و...) به جهت شفافیت بیشتر و

شفافیت سریع ترین، کم هزینه ترین، ساده ترین و قابل اعتمادترین سازوکار برای افزایش مسئولیت پذیری و پاسخگویی، ارتقاء شایسته سالاری، مشارکت فعال و مؤثر مردمی، کاهش هزینه و زمان در پیشگیری و مبارزه با فساد است؛ با ایجاد شفافیت می توان عدالت را مستقر کرد و از ایجاد تبعیض های ناروا در سیستم جلوگیری کرد.

هیئت مدیره با استفاده از نرم افزار جامع مدیریت اتحادیه های صنفی (راهبرد) که مورد تأیید اتاق اصناف می باشد و با دوازده سال سابقه و قرارداد با بسیاری از اتحادیه ها و گذراندن مراحل مختلف آزمون و خطایی در حال حاضر نرم افزاری کامل و قابل اعتماد بنظر میرسد، علاوه بر اینکه باعث صرفه جویی در زمان، کاهش هزینه ها و در نتیجه بهره وری بهتر اتحادیه میشود، دستاوردهای چشم گیری برای بازرسان، کارشناسان، مدیر اجرایی، کارکنان دبیرخانه و بایگانی، اعضای محترم اتحادیه و در نهایت فضای تعاملی بهتری میان اعضا و هیئت مدیره به دنبال دارد که در ادامه به برخی از آنها اشاره میکنیم.

در ادامه بخشی از امکانات و مزایای سیستم نرم افزاری جدید اتحادیه را مطرح میکنیم.

- شفاف سازی و آگاهی بخشی نسبت به حقوق و تکالیف متقابل اعضا و اتحادیه با تأکید بر دسترسی آسان و ضابطه مند اعضا به اطلاعات صحیح.
- مدیریت فرایند تحصیل پروانه کسب و ردیابی امور



و پیگیری به موقع مراحل کار.

- حذف قابل ملاحظه ای از مکاتبات کاغذی و ارسال و دریافت مکاتبات به صورت الکترونیکی با اتاق اصناف و ...

- استفاده بهینه از زمان با عملیات خودکار سازی فرآیندهای اداری و طبقه بندی و دسترسی سریع به پرونده های صنفی.

- ثبت و نگهداری سوابق در حجم کمتر، ایمنی بالا و مراجعه آسان و بایگانی متمرکز و اسکن کلیه مدارک و نگهداری اطلاعات در ایمن باکسی که بصورت مجازی در فضای امن ابری ایران تهیه شده است.

- به حداقل رسیدن توقف، اشتباه، تکرار و بیهوده کاری در عملیات ثبت اسناد و مدارک و مدیریت پرونده های صنفی.

- مدیریت متمرکز و ایجاد شفاف سازی در مراحل گردش اسناد بوسیله دبیرخانه متصل به پرونده و نظارت دقیق بر عملکرد کارکنان.

- پایش فعالیتهای اتحادیه و تولید گزارشهای متنوع مدیریتی توسط تمامی اعضای هیئت مدیره و بازرسان.

- اعضا بدون نیاز به رفت و آمد غیر ضروری در اتحادیه و مواجهه با کارکنان، از نواقص اسناد و مدارک پرونده خود آگاه شده و در هر لحظه میتوانند با مشاهده آخرین اقدام انجام شده روی نامه، از پیشرفت کار مطلع گردند.

- تعامل الکترونیکی با سایر سازمان ها با بیش از ۳۰۰ قالب مکاتبات از پیش طراحی شده با قابلیت ویرایش و صدور نامه های گروهی تنها با چند کلیک به جهت صرفه جویی در زمان و بهره وری بالاتر سیستم اداری.

- ارسال پیامک تکی و گروهی به اعضا بصورت وب سرویس به جهت اطلاع رسانی سریع و دقیق از بخشنامه و اخبار روز صنفی.

- محاسبه بدهی حق عضویت اعضا و ارسال پیامک به ایشان با قابلیت محاسبه خودکار و ارسال اتومات و ایجاد درگاه بانکی جهت پرداخت حق عضویت بصورت اینترنتی از سایت اتحادیه.

- بازرسی متمرکز به همراه اپلیکیشن نسخه اندروید و نظارت کامل بر نحوه

جلوگیری از اشتباهات و تخلفات احتمالی.

- مازول کمیسیون شکایات و حل اختلافات صنفی که کمک بسیار زیادی در سازماندهی شکایات و تمیز دادن کسبه درستکار و متخلفین حرفه ای و ارسال پرونده کسانی که شکایات زیادی دارند برای بازرسی و اعمال قانون میکند.
- و ده ها قابلیت منحصر بفرد دیگر.

در حال حاضر کارشناسان شرکت راهبرد با همکاری کادر اجرایی و اداری اتحادیه در کنار هیئت مدیره مشغول به انتقال اطلاعات از برنامه قبلی به نرم افزار جدید و برگزاری کلاسهای آموزشی میباشند و امیدواریم به زودی با راه اندازی این برنامه گامی اساسی و مؤثر در جهت شفاف سازی و آگاهی بخشی نسبت به حقوق و تکالیف متقابل اعضا و اتحادیه و بهره وری بیشتر همراه با مدیریت منابع مالی اتحادیه برداشته شود.



گفت و گو با کورش بزرگ زاده مدیرعامل شرکت بهسار تدبیر رادمان تامین قطعات بزرگترین مشکل تولیدکنندگان است



مجموعه مدیریت شرکت بهسار تدبیر رادمان با برخورداری از متخصصین مجرب لوازم خانگی از سراسر جهان و انتخاب شعار بهترین برای بهترین‌ها (BEST FOR THE BEST) و ارائه محصولات خانگی با برند BEST که با بهترین قیمت ممکن از بهترین کیفیت ممکن که بهترین سرویس خدمات پس از فروش نیز برخوردار باشد، سعی دارد به بخشی از نیاز بازار لوازم خانگی در حد برند های سرشناس بین المللی پاسخگو باشد.

این مجموعه با بهره گیری از ۱۵ سال تجربه پخش لوازم خانگی و شناخت کامل از مشکلات لوازم خانگی خصوصاً در بخش خدمات پس از فروش در محصولات پر دردسر خدماتی مانند یخچال فریزر، تمام تلاش خود را بکار بست تا ضمن رعایت اصول کیفی مناسب در تولید محصولات خود، اولاً محصولاتی به مشتریان خود ارائه نماید که کمتر نیاز به خدمات پس از فروش داشته باشد، ثانیاً در صورت نیاز به خدمات، یک شبکه خدماتی با قابلیت پاسخگویی سریع در دسترسی آسان مشتریان باشد تا موجبات رضایتمندی مشتریان به طور همه جانبه فراهم گردد.

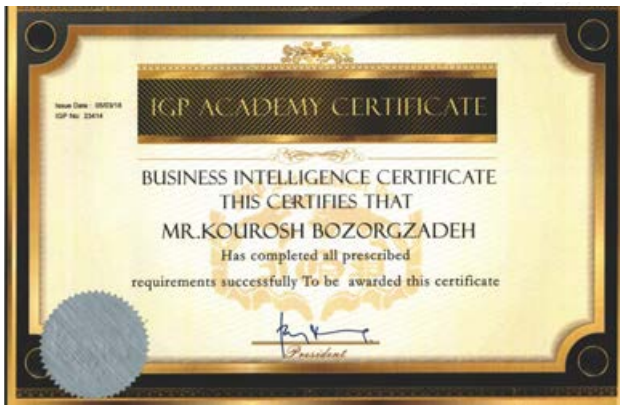
این مجموعه با بهره گیری از توان تخصصی تیم کارشناسان مجرب خود همواره سعی دارد ضمن حفظ سطوح قیمتی مناسب برای محصولات خود، محصولات با کیفیت مناسب و طول عمر بالا به مشتریان عرضه نماید که به طور صددرصدی از فیلترهای کنترل کیفیت مناسب گذاشته‌اند و سپس به مشتریان عزیز ارائه می‌شوند. به همین بهانه با جناب آقای مهندس بزرگ زاده مدیرعامل مجموعه بست گفتگویی کرده ایم تا جزئیات کار را از زبان خودشان بشنویم:

خودتان را معرفی کنید؟

با یاد خداوند بزرگ که همواره در این راه دشوار بزرگترین یار مجموعه ما بوده، اینجانب کورش بزرگ زاده متولد ۱۳۵۲ و دارای مدرک مهندسی برق و دکتری مدیریت عالی کسب و کار (DBA) هستم. مدیریت شرکت بهسار تدبیر رادمان تولیدکننده لوازم خانگی با برند BEST، که خود این برند هم از همان فلسفه «بهترین برای بهترین‌ها» برداشت شده که همانا شعار، باور و هدف این مجموعه هست.

کار خود را تحت چه عنوانی آغاز کردید؟ و انگیزه شما از ورود به عرصه تولید لوازم خانگی چه بود؟

در سال ۱۳۸۵ در شرکت پخش لوازم خانگی در شمال کشور که نمایندگی توزیع چند برند قدیمی ایرانی را داشته‌ایم با توجه به نارضایتی مشتریان در بخش خدمات فنی یخچال ها و پس از بررسی های کارشناسی موضوع دریافتیم که عمده یخچال فریزرهای موجود در بازار شمال کشور دارای مشکلات ساختاری خاصی می‌باشند چرا که یخچال‌های مناطق مرطوب به لحاظ فنی باید دارای مشخصات



به تولید کولرهای اسپیلیت نیز در همان کارخانه یخچال اقدام کنیم که خوشبختانه خیلی زود میسر شد. کولرهای اسپیلیت BEST نیز مورد استقبال بسیار قرار گرفت و درخواست مشتریان در سایر کالاها مانند تلویزیون و لباسشویی را به دنبال داشت.

لذا از یکطرف در جهت پاسخگویی به درخواست مشتریان و از طرف دیگر به دلیل آشنایی با بازار مناسب تلویزیون در قسمت پخش و نمایندگی برندهای معتبر در شمال کشور و برخورداری از امکانات مناسب در این خصوص، برای تلویزیون نیز در فاز اول اقدام به سفارش تولید تلویزیون با برند BEST با ویژگی‌ها و مشخصات فنی مناسب به یکی از تولید کنندگان معتبر نمودیم. یک سال پس از آن تولید تلویزیون در مجموعه خودمان نیز در دستور کار قرار گرفت. در مورد تلویزیون نیز با بهره‌گیری از شناخت مناسب از مشکلات خدمات

فنی پس از فروش سایر برندها با رفع مشکلات معمول مصرف کنندگان توجه نموده و سعی کردیم واقعا بهترین باشیم، که این مهم نیز خیلی زود عملیاتی شد و امروز تلویزیون‌های BEST به تایید اغلب مشتریان یکی از بهترین‌های بازار می‌باشد. امیدواریم با تولید ماشین لباسشویی و سایر محصولات نیز در آینده بتوانیم یک سبد کامل لوازم خانگی BEST به مشتریان محترم عرضه نماییم و گام کوچکی در رفع نیاز لوازم خانگی کشور مخصوصا در شرایط تحریم

خاص و ویژه‌ای باشند که معمولاً در تولید این محصولات رعایت نمی‌شود. بخاطر اینکه اساساً همان یخچال فریزرها که در مناطق خشک توزیع می‌شود برای مناطق مرطوب نیز ارسال می‌شود و معمولاً تولیدات کارخانجات داخلی بصورت عمومی برای کل کشور در نظر گرفته می‌شود. حتی در خیلی از برندهای خارجی نیز این موضوع

رعایت نمی‌شود و زنگ‌زدگی اکثر یخچال‌های خارجی و ایرانی در شمال کشور به عنوان یک نمونه بارز بسیار مشهود بوده و رواج دارد.

از آنجا بود که ایده تولید یخچال فریزرهایی با مشخصات مناسب برای کارکرد در مناطق مرطوب شکل گرفت و خیلی زود یک تیم طراحی خوب شامل کارشناسانی برجسته از مناطق مختلف در کنار ما قرار گرفتند و اقدامات اولیه جهت تولید شروع شد. با توجه به شناخت مناسب از بازار مصرف و همین‌طور آشنایی کامل با مشکلات

خدمات فنی پس از فروش سایر برندها، نتایج تولیدات آزمایشی اولیه بسیار رضایت‌بخش بود و محصولات تولیدی خیلی زود در مناطق شمال کشور مورد استقبال قرار گرفت. چنانکه مشتریان عمده‌تر سایر کالاها را نیز از ما درخواست داشته و همین موضوع باعث شد تا در ابتدا اقدام به سفارش کولرهای اسپیلیت به عنوان کالای نزدیکی به یخچال با برند یخچال‌مان یعنی BEST داشته باشیم. البته با رعایت همان مشخصات فنی مناسب که تولید مشابه، بر آن شده در فاز اول





www.best-electricgroup.com

از شرکت‌های صاحب‌نام منطقه و واردات قطعات بصورت سی‌کی‌دی و نهایتاً تولید کولرها در کارخانجات BEST انجام شد. سپس مراکز خدمات پس از فروش ویژه‌ای در سراسر کشور سازماندهی شد تا با ارائه سرویس‌های مناسب پس از فروش در سطوح بین‌المللی و اقداماتی مانند تعویض‌های بدون قید و شرط رضایت کامل مشتریان حاصل گردد.

از چه سالی تولید تلویزیون را شروع کردید؟ و چه روندی داشت؟

در سال ۱۳۹۵ با توجه به استقبال گسترده مشتریان از یخچالها و کولرهای اسپیلیت BEST و رضایتمندی کامل مشتریان شمال کشور از کیفیت محصولات ارائه شده از یکطرف و همچنین سرویس‌های خدماتی پس از فروش مناسب و موفق در جلب رضایت مشتریان و درخواست تکمیل سبد کالاها از طریق ارائه محصولات بخش‌های مختلف از طرف مشتریان، با توجه به شناخت مناسب از بازار تلویزیون منطقه در قسمت پخش که نمایندگی توزیع چند برند معروف را در شمال کشور به طور انحصاری داشته و بعضاً از رتبه اول فروش در کشور برخوردار بوده و اتفاقاً در قسمت خدمات پس از فروش آنها نیز نیز خودمان راساً مراکز جداگانه‌ای راه اندازی کرده و مشکلات مشتریان را در مراکز ویژه منطقه ای خودمان حل می‌کردیم و این باعث شده بود تا از مشکلات فنی محصولات موجود در بازار منطقه آگاهی کامل داشته باشیم و بر آن شویم تا به تولید تلویزیون نیز وارد شویم که در این بخش نیز در فاز اول به یکی از برندهای خوش نام خارجی سفارش تولید تلویزیون با برند BEST را داده و با همکاری یکی از شرکت‌های داخلی با سابقه اقدام به تولید تلویزیون های BEST نمودیم. با توجه به رعایت

جهت اطمینان بیشتر و
بروزرسانی بین‌المللی
تکنولوژی و دانش
فنی با شرکت‌های
اروپایی مختلف
ارتباط ایجاد شد

های بین‌المللی برداشته باشیم.

مراحل تولید چگونه آغاز شد؟

مطالعات میدانی و جمع‌آوری اطلاعات مربوط به مشکلات فنی موجود و نهایتاً طراحی نمونه‌های اولیه یخچال و فریزر تا سال ۱۳۸۷ طول کشید و نمونه اولیه در سال ۱۳۸۹ تولید شد و پس از گرفتن نتایج مطلوب در آزمایشات، سوله‌ای در شهرک صنعتی ه ماسش آلات مه د

نیاز تهیه شد و جهت اطمینان بیشتر و بروزرسانی بین‌المللی تکنولوژی و دانش فنی با شرکت‌های اروپایی مختلف ارتباط ایجاد شد. و سرانجام با شرکت ایتالیایی اسپیم بعنوان مشاور تولید قراردادی منعقد شد و نمونه‌هایی از محصولات تولیدی جهت بررسی‌های آزمایشگاهی بیشتر به ایتالیا ارسال شد. و پس از بهینه‌سازی‌های نهایی و همگام شدن با تکنولوژی روز اروپا تولید انبوه آغاز شد و محصولات با برند بین‌المللی ثبت شده BEST به بازار عرضه شد.

از چه سالی تولید انبوه کولرهای اسپیلیت را آغاز کردید؟

از سال ۱۳۹۱ همزمان با نتایج خوب آزمایشات یخچال فریزرهای تولیدی از یکطرف، و به دلیل درخواست بازار از طرف دیگر جهت تقویت برند نسبت به سفارش کولرهای اسپیلیت با مشخصات فنی مناسب با برند BEST به کارخانه معتبر مدیا اقدام شد. و با استقبال گسترده ای در بازار مواجه شد و مخصوصاً با ارائه سرویس‌های خدمات پس از فروش مناسب در سطح برندهای مشهور دنیا، درخواست کولر برای فصل بعد بسیار بیشتر شد. لذا از سال ۱۳۹۲ با تهیه ماشین آلات مورد نیاز و استفاده از بعضی امکانات مشترک که کارخانه یخچال‌سازی اقدام با همکاری با شرکت مدیا از طریق یکی

های نظارتی و مشکلات امور گمرکی در خصوص واردات قطعات مورد نیاز و تخصیص ارز نیز به آن اضافه می گردد ، آنچنان که حمایت از تولید از نگاه عمده تولیدکنندگان صرفاً در حد یک شعار است و ممانعت از تولید یک واقعیت آشکار.

دید مردم و تغییر سلیقه آنها از کالاهای خارجی به ایرانی را چگونه میتوان تغییر داد؟

در شرایط تحریم های موجود و خلاء کالاهای خارجی بهترین فرصت برای تولید کنندگان ایجاد شده که با ارائه کالاهای با کیفیت از یکطرف و ارائه سرویس های خدمات پس از فروش مناسب به مشتری اعتماد از دست رفته به کالاهای داخلی را برگرداند و با بروز رسانی دانش فنی و تکنولوژی تولید در سطوح قابل قبول بین المللی به این تغییر سلیقه از کالاهای خارجی به ایرانی دامن زند و همزمان نهاد های فرهنگی با اطلاع رسانی و آموزش های مردمی آنها را به این باور برساند، که استفاده از کالاهای با کیفیت داخلی می تواند کمک بزرگی به آینده کشور و فرزندان خودشان باشد. مثلاً یخچال های BEST در منطقه شمالی کشور با گارانتی ده سال تعویض به ازای زنگ زدگی ارائه می شود که هیچ کدام از برندهای معتبر خارجی نیز چنین ضمانتی ارائه نداده و نمی دهند و این علتی شده که با استقبال بی نظیری از مشتریان روبرو شود.

چه انتظاری از اتحادیه دارید؟

به نظر من اتحادیه می تواند با تشویق و ترغیب اعضا و کلیه فروشندگان به فروش کالاهای داخلی و ایجاد مشوق هایی برای هدایت فروشندگان به سمت فروش بیشتر کالاهای داخلی و جذب کمکها و حمایت و تسهیلاتی خاص برای فروشندگان (نظیر معافیت های مالیاتی یا اقداماتی از این دست) برای فروشندگانی که برای مثال صرفاً کالاهای داخلی می فروشند و از فروش کالاهای خارجی امتناع دارند یا موارد مشابه گام موثر در حمایت از تولید کنندگان داخلی بردارد.

نکات فنی خاص و برطرف نمودن مشکلات عمده ای که غالباً در سایر برندها وجود داشته تلویزیون های BEST نیز به سرعت مورد استقبال گسترده مشتریان قرار گرفت و درخواست ها هر روز بیشتر شد تا اینکه ما را بر آن داشت تا در سال ۹۶ اقدام به تهیه خط تولید تلویزیون نیز نموده و با ادامه همکاری با همان شرکت خارجی اقدام به تهیه سی کی دی قطعات و تولید محصول این بار در خط تولید کارخانجات BEST نموده و مخصوصاً با بهره گیری از برنامه های

خاصی توسط برنامه نویسان بین المللی بصورت ویژه برای پخش مناسبتر و سازگارتر با تجهیزات پخش صدا و سیما کشور و همچنین بکارگیری سیستم های تست و اندازه گیری پیچیده مطابق استاندارد های روز دنیا که در کمتر کارخانه ای از کارخانجات قدیمی کشور استفاده میشود موفق شدیم در سال ۹۸ تلویزیون های تولید شده در BEST را با مشخصات کاملاً ویژه و با برنامه های منحصر به فرد به بازار عرضه نماییم که از آن جمله می توان به برنامه تقویم فارسی اشاره

کرد که برای اولین بار در کشور تلویزیون ها مجهز به تقویم کاملاً فارسی شدند و در مجموع تلویزیون های تولیدی BEST با کیفیت بسیار مناسب خیلی سریع تر از انتظار از جایگاه ویژه ای در بازار برخوردار شد و مورد تقدیر همگان قرار گرفت.

همزمان هر ۴ محصول را در شرکت تولید می کنید؟

بله، محصولات یخچال فریزر و کولر اسپیلیت و آب سرد کن در یک واحد و تلویزیون ها در یک واحد جداگانه تولید می گردد که در مورد محصولات سرمایشی با توجه به فصلی بودن بعضی محصولات تولید بعضی از کالاها بصورت مقطعی انجام می گیرد.

با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

امروزه تأمین قطعات به موقع با توجه به تحریمها از یکطرف و حجم بالای نقدینگی مورد نیاز آن از طرف دیگر از بزرگترین مشکلات عمده تولید کنندگان می باشد که البته بعضاً سخت گیریهای واحد



گزارش مفصل از جلسه مشترک میان هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی تهران و مدیران ارشد اداره مالیاتی شرق استان تهران

راهکاری برای حل مشکلات مالیاتی صنف لوازم خانگی



مالیاتی‌شان شرق تهران است. و هم چنین بورس بودن سه راه امین حضور و ضلع شرقی خیابان شریعتی؛ اولین جلسه در محل دفتر مدیر کل مالیاتی شرق تهران تشکیل دادیم.

هیأت مدیره، در بخشی از سخنان خود با اشاره به فرمایشات مقام معظم رهبری که امنیت اقتصادی در قبال قانون شکل می‌گیرد عنوان کردند که در مقابل قانون نیستیم و با قانونیم، پشت قانون و مقابل بی‌قانونی می‌ایستیم. ایشان هدف اصلی تشکیل جلسه را رهنمود و راهکار مدیران محترم مالیاتی جهت بهتر جاری شدن قوانین مالیاتی و رضایت کامل اعضای صنف شریف لوازم خانگی مطرح کردند. در بخشی دیگر از صحبت‌های هیأت مدیره این گونه مطرح شد که همان‌طور که همگان آگاه هستند در شرایط موجود وضعیت کار اصلاً بهتر نشده است.

بلکه موجودی کالای ما نسبت به ابتدای سال نصف شده است و به نسبت آن تعداد فروش و درصد سود کاهش یافته است.

موضوع جلسه: راهکاری برای حل مشکلات مالیاتی صنف لوازم خانگی

حاضرین جلسه: آقایان غلامرضا رضایی بختیار مدیرکل و محسن نعمتیان معاون مدیر کل اداره مالیاتی شرق استان تهران آقایان اکبر پازوکی و محمد حسین اسلامیان، مجتبی قاضی خانی، محمد حسین رحیمی، حسین شهرستانی، اکبر صفاری و هادی قرایی گرگانی اعضای هیأت مدیره لوازم خانگی

در ابتدای جلسه هیأت مدیره در مقدمه‌ای کوتاه علت درخواست تشکیل جلسه را این‌طور عنوان کردند که به دلیل مشکلات و معضلات و سردرگمی بسیاری از اعضای صنف لوازم خانگی در مورد تعرفه‌ها و ضرایب مالیاتی لازم دیدیم جلسه‌ای حضوری در سطح مدیران ارشد مالیاتی و اعضای هیأت مدیره اتحادیه برگزار گردد تا به صورت رودررو مشکلات مطرح و راهکاری مناسب برای حل معضلات دیده شود.

از طرفی با توجه به اینکه بیش از ۷۰٪ از پرونده‌های مالیاتی حوزه

چالش جدی مواجه شده است. به فرض مثال آن فروشگاه‌هایی که یخچال ۵۰ میلیونی می‌فروشد با فروش ۲۰ عدد یخچال در طول سال به سقف یک میلیارد می‌رسد! یعنی چطور ممکن است با فروش ۲۰ عدد یخچال در سال عایدات یک مغازه دار بگذرد.

**وقتی کالا گران می‌شود
تعداد فروش و حاشیه
سود پایین می‌آید**

یخچال که ۵ میلیون بود الان ۵۰ میلیون است ! آیا این ضرایب مالیاتی با بالا رفتن قیمت‌ها تغییر کرده است؟ یعنی ماهی زیر دو یخچال ... این همخوانی ندارد یکی از مشکلات همین است مگر می‌شود شفاف کارکنی و کارت خوان‌ها درست باشد و یک میلیارد را رد نکنن؟ اینجا است که قانون باید تغییر کند تا خدای ناکرده خطایی صورت نگیرد. این ضرایب مربوط به سالی است که لباسشویی یک میلیون بوده ولی الان همان لباسشویی یازده میلیون تومان است.

سود ما اگر بخواهد ده درصد باشد روی یازده میلیون باید یک میلیون و صد هزار تومان سود کنیم ولی این رقم اصل‌رابطی نیست. بنابراین ما مجبور هستیم با سودی حدود ۲ تا حداکثر ۳ درصد کالا را به فروش برسانیم. ولی ممیز مالیاتی به رقابت، قیمت و شرایط بازار کاری ندارد و محاسبه ۱۰ درصدی سود برای فروشنده را در نظر می‌گیرد. امروزه این اعداد جوابگو نیست و اگر به همین متوال پیش رود فروشنده مجبور است به سمت فرار مالیاتی روی بیاورد.

در همین راستا عنوان شد که اگر بخواهیم کالای ایرانی بفروشیم و شفاف کار کنیم قطعاً به مشکل مالیاتی بر می‌خوریم چرا که خریده‌ها همه شفاف است و قیمت‌ها همه تحت نظارت ممیز مالیاتی است که توقع سود ده درصدی دارد که اصلاً قابل دریافت نیست و اصلاً من

توقع ما از مسئولان مالیاتی این است که با درک شرایط موجود بخشنامه‌های متعدد که پی در پی صادر می‌شود را مدیریت کنند. ما به صراحت با تجربه چندین ساله خود در حیات‌های حل اختلاف به این نتیجه رسیده ایم که از آنجایی که بخشنامه‌های خام به صورت قانون در می‌آید، کار را برای شما و اعضای صنف ما دچار مشکل می‌کند. ضرایب لوازم خانگی حتماً باید تغییر کند. به دلیل گرانی کالا، سرمایه‌گذاری بیشتری باید گذاشته شود و متأسفانه کار سالم کردن سخت شده است.

حیات مدیره در ادامه بیان کرد که خیلی خوشحال هستیم که امروز در چنین جلسه‌ای حضور داریم قطعاً چنین تعاملات اطلاعاتی که بین ما رد و بدل می‌شود موجب یک ارتباط دو سویه‌ای بین سازمان مالیات و اتحادیه خواهد شد که صد در صد تسهیلات خوبی برای اعضاء به ارمغان خواهد آورد. وقتی کالا گران شد حاشیه سود پایین آمد و تعداد فروش هم پایین آمد، یک زمان یک فروشگاه‌دار از یک کالا بیست عدد می‌فروخت و لیالان پنج عدد زیرا قیمت کالا بالا رفته و قدرت خرید پایین آمده است. وقتی قیمت کالا بالا می‌رود ما هم نمی‌توانیم تعداد بیشتری خریداری کنیم چرا که میزان نقدینگی‌ها محدود است و همین امر موجب می‌شود که سود فروشگاه‌دار مثل قبل باشد.

نکته حائز اهمیت دیگر بحث توافقات ۹۹۹ میلیون تومان است. در واقع اگر شما زیر یک میلیارد فروش داشته باشید درگروه پایین‌تر مالیاتی قرار می‌گیری و به همین شکل مراحل رسیدگی و توافق هم تفاوت خواهد کرد. اجرای این قانون از ابتدای سال جاری با





نگری کنیم ولی آقای پازوکی اصرار کردند که حداقل یک بند یا تبصره به قانون اضافه شود و اینکه قانون ابتدا باید به صورت آزمایش جاری شود و سپس نهایی شود که در نهایت جناب نعمتیان قول همکاری در این زمینه را به این شکل دارند که کار گروهی متشکل از اتحادیه و روئسای امور مالیاتی تشکیل شود و این مسئله را بررسی کنند.

در ادامه هیات مدیره عنوان کردند که با توجه به اینکه ماده ۱۸۶ یک قانون است و شما هم موظف به اجرای آن هستید ولی باید بدانید که زیر ساختش درحال حاضر آماده نیست و باید شرایطی ایجاد کنیم که این زیر ساخت آماده شود. از طرفی همان طوری که همکاران فرمودند سقف یک میلیارد شاید برای بعضی از صنفاها نرخ کالا و خدمات پایین تر است مناسب باشد ولی برای لوازم خانگی که سی عدد محصول بفروشد می شود یک میلیارد منطقی نیست. و ما درخواست می کنیم که شما با ما تعامل کنید تا بتوانیم مشکل صنف را حل کنیم. جناب رضایی - مدیر کل امور مالیاتی شرق تهران - عنوان کردند که اداره مالیات آماده شنیدن پیشنهادهای شما در جهت افزایش رضایتمندی مودیها هست و همین الان اگر سر فصلهای آن را اعلام کنید خوشحال می شویم.

در این لحظه هیات مدیره بار دیگر مهمترین مشکل و چالش مالیاتی صنف رامیزان سقف فروش مودیها دانست به عقیده ایشان وقتی شما با فروش بالای یک میلیارد به یک گروه بالاتر می روید و سریع به ذهن می آید تا از این سقف عبور نکند تصور می شود با فروش

بارها مسئولان قول همکاری داده اند که ما بتوانیم شرایط اعطای جواز کسب و کار را آسان کنیم ولی در عمل اتفاق نیفتاده است

نمی توانم در این بازار پاسخگوی این ضرایب باشم. به عنوان مثال اگر ۲۰ میلیارد خرید داشته باشیم قطعاً در این بازار و با این عدد نمی توانم ده درصد که حدود دو میلیارد تومان می شود سود بگیرم که چهار درصد آن را برگردانم به اداره مالیات...

صنف لوازم خانگی نمی خواهد غیر شفاف باشد. ما می خواهیم به صورت قانونی کار کنیم سرمان را بالا بگیریم و مطابق فعلیتی که انجام می دهیم عادلانه مالیات بپردازیم.

در ادامه عنوان شد که استعلام ماده ۱۸۶ هم مشکل دیگر هر ۱۳۵ اتحادیه از جمله لوازم خانگی است این ماده روند تسهیل در صدور پروانه کسب را با مشکل مواجه می کند.

بارها مسئولان قول همکاری داده اند که ما بتوانیم شرایط اعطای جواز کسب و کار را آسان کنیم ولی در عمل اتفاق نیفتاده است.

در ماده ۱۸۶ به صورت ساده عنوان شده است که هر کسی که درخواست صدور مجوز کار از اتحادیه بکند اتحادیه موظف است از اداره اماکن و اداره مالیات استعلام حسن انجام کار درخواست کننده را بگیرد و در این جا اگر سالها پیش مشکل مالیاتی داشته باشد حتی یک مشکل کوچک اداره مالیات او را تایید نمی کند. جناب نعمتیان در پاسخ به آقای پازوکی عنوان کردند که این قانون است و ما تحت هیچ شرایطی نمی توانیم قانون را زیر پا بگذاریم و نمی توانیم جزئی

خود را به فروش برسانند. ما در همین جا اعلام می‌کنیم فروشنده گاه با نیم درصد و یا حتی قیمت خرید مجبور است کالای خود را به فروش برساند که فقط بتواند در این بازار باقی بماند.

**برای اطلاع رسانی به
صنف خود از طریق کانال
اینترنتی که ۴۰۰۰ عضو
دارد کلیه دستورالعمل‌ها
و موارد قانونی مالیاتی را
آورده‌ایم**

ما برای اطلاع رسانی به صنف خود از طریق کانال اینترنتی که ۴۰۰۰ عضو دارد کلیه دستورالعمل‌ها و موارد قانونی مالیاتی را آورده‌ایم و البته هر سال کل اعضای صنف را یک جا جمع می‌کنیم و از طریق مشاور مالیاتی معتمدی که داریم توضیحات لازم در خصوص ماده ۹۷، ۲۷۴، ۱۶۹ و چگونگی پرکردن اظهارنامه های مالیاتی را به اعضا می‌دهیم ولی امسال به دلیل شرایط به وجود آمده توسط کرونا از هفته‌ها قبل با دعوت از یک تیم با تجربه و متخصص مالیاتی در اتحادیه، اعضای صنف را تشویق کردیم تا با حضور در اتحادیه و مشاوره گرفتن از تیم مشاورین مالیاتی به طور رایگان اظهارنامه های خود را تکمیل و ارسال کنند.

البته در صنف ما، هم خرده فروش وجود دارد و هم بنکدار و اکثر مشکلات مالیاتی متأسفانه مربوط به خرده فروشانی است که اتفاقاً خیلی هم قانونی و خدا و کیلی کار می‌کنند ولی به دلیل عدم آگاهی در مورد قوانین مالیاتی با چالش‌های بزرگ مالیاتی روبرو می‌شوند. در پایان جلسه نتیجه‌گیری این شد که با تشکیل یک کمیسیون تخصصی موضوع ضرایب مالیاتی و دفاتر مالیاتی، مشاوران مالیاتی و چگونگی کار هیات‌های حل اختلاف و دیگر چالش‌های موجود در راه اعضای صنف تصمیم گیری شود.

سی قلم کالا در سال امرار معاش کرد! تازه اگر از این سقف عبور کنی حالا ارزش افزوده تغییر می‌کنند و دفاتر رسمی متعدد دیگر مورد نیاز است. از طرفی چرا نباید سیر نزولی داشته باشیم مثلاً من در سال ۹۷ کار کردم و ۵۰ میلیون فروش داشتم ولی در سال ۹۸ به دلایل متعدد نتوانستم به این سقف برسم ولی ممیز تحت هیچ شرایطی حاضر نیست این رقم را پایین بیاورد و می‌ترسد که در سازمان مورد بازخواست قرار گیرد. و عملاً ممیز به ما گفته که من می‌دانم ایشان فعالیت کمتری داشته ولی اگر این کار را بکنم زیر سوال می‌روم! (جناب رضایی قول دادند که از این پس اگر ممیز تشخیص دهد که سیر نزولی است ما هم گفته او را تایید می‌کنیم.)

هیات مدیره افزودند که ما خود را قانونمند می‌دانیم و اعضای شریفی که در صنف با صداقت کار می‌کنند با تمام قوا در کنارشان هستیم و از آن‌ها حمایت می‌کنیم و بارها و بارها در هیات‌های حل اختلاف مشکلات پیچیده آن‌ها را با کمک مسئولان محترم مالیاتی حل کرده‌ایم. اعضای هیات مدیره اتحادیه شخصاً در هیات‌های حل اختلاف حضور دارند و ما جزو معدود اتحادیه‌هایی هستیم که خودمان در کمیسیون‌ها شرکت می‌کنیم و مشکلات همکاران را با شناخت کامل برطرف می‌کنیم.

اعضای اتحادیه لوازم خانگی تهران در قسمتی دیگر از صحبت‌های خود عنوان کردند:

در چنین شرایطی در این بازار رقابتی حال اعضای شریف صنف ما چگونه می‌توانند با آن سودی که مد نظر اداره مالیات است کالای



گفت و گو با غلامرضا رضایی بختیار مدیر کل اداره امور مالیاتی شرق تهران

هر چه اطلاعات مودیان بالا برود با مشکل کمتری روبرو می شوند

بارها شده است که با پای پیاده از کنار ماموران راهنمایی و رانندگی عبور کنید ولی باز هم یک ترس و اضطرابی در شما به وجود بیاید! نمی دانم چرا این حالت به ما دست می دهد فکر می کنم بسیاری از تولیدکنندگان و فروشندگان چنین شرايطی را با دیدن ممیز محترم مالیاتی در پیش روی خود حس کنند!

در کنار غلامرضا رضایی بختیار مدیر کل اداره امور مالیاتی شرق تهران هستم. مدیری شایسته، کاردان و کاربلد، میهمان نواز و البته فوتبالی و استقلالی و شوخ طبع و همین صفات موجب افزایش محبوبیت او در زیر مجموعه اداره مالیات شده است. به گفته جناب پازوکی از زمان روی کار آمدن ایشان تعداد پرونده هایی که به هیات حل اختلاف رفته به بیش از نصف کاهش یافته است. حسن رفتار ایشان در طول جلسه با اعضای هیات مدیره اتحادیه لوازم خانگی کاملاً به چشم می خورد و بارها از حاضران در جلسه خواستند پیشنهادهایی بدهند تا مشکلات و چالش های معدیان مالیاتی صنف کاهش یابد و تعداد پرونده هایی که به هیات حل اختلاف می رود کم شود. این بود که یاد آن افسران شریف افتادم که به جای جریمه کردن، تذکر می دهند و همگان را دعوت به رانندگی قانونی می کنند. به بهانه جلسه مهم اعضای اتحادیه لوازم خانگی و مدیران ارشد مالیاتی گفتگوی کوتاهی با جناب رضایی بختیار ترتیب دادیم که مهمترین بخش های آن را در زیر با هم مرور می کنیم.

این اقدام عدم انجام تکالیف قانونی مربوط به مالیاتهای مستقیم و مالیات بر ارزش افزوده در رابطه با وصول یا کسر مالیات مودیان دیگر و ایصال آن به سازمان امور مالیاتی در مواعد قانونی تعیین شده تنظیم معاملات و قراردادهای خود به نام دیگران، یا معاملات و قراردادهای مودیان دیگر به نام خود بر خلاف واقع خودداری از انجام تکالیف قانونی در خصوص تنظیم و تسلیم اظهارنامه مالیاتی حاوی اطلاعات درآمدی و هزینه ای در سه سال متوالی استفاده از کارت بازرگانی اشخاص دیگر به منظور فرار مالیاتی

البته در اجرای این ماده بایست مودیان خیلی دقت کنند و سراغ مشاورین ناسالم که به صورت ناشیانه برایشان دفترسازی می کنند نروند.

اگر مودی بخواهد مشاور مورد تایید سازمان مالیاتی را استخدام کند چه راهکاری دارد؟

دفتر حساب های مالیاتی سازمان می تواند مشاورین معتمد را به مودیان معرفی کند. بار دیگر باید این تذکر را بدهم که این گزارش مالیاتی بر حسب اطلاعات صحیح است که از منابع اقتصادی گرفته می شود. حال اگر کسی در ثبت و ضبط این اطلاعات مالیاتی در هر مرحله ای تخلف کند ما او را مجازات می کنیم. در برابر این تخلف اقتصادی

او باید مجازات شود که امروزه این مجازات می تواند تا حبس نزدیک به دو سال هم باشد. البته این مجازات از مجاری قانونی عبور می کند به طوری که این پرونده ها در کمیته ای متشکل از دفتر حقوقی، دادستانی و کارشناسان ذی ربط بررسی می شود و سپس به سازمان و مراجع قضایی ارجاع می شود و پس از احراز در دادگاه منجر به حبس می شود.

با توجه به افزایش قیمت ها و گروه بندی صورت گرفته در سازمان شما که مثلاً سقف فروش سالیانه یک میلیارد می تواند کسبه را از یک گروه به گروه دیگر ببرد چه اقدامی در مورد به روز رسانی این مبلغ ها انجام شده است؟

این موضوع در جلسه مدیران سازمان مطرح و به زودی تصیم سازی

من قبل از هر صحبتی ضمن خیر مقدم به شما و تشکر بابت لطفی که به من دارید علاقمندم به این نکته اشاره کنم که سیاست سازمان، اطلاع رسانی و بالابردن سطح آگاهی مودیان عزیز مالیاتی است هر چه اطلاعات مالیاتی مودیان بالا برود و با درک و شناخت بالاتری اظهارنامه های مالیاتی را تکمیل کنند قطعاً بدانند که با مشکل و معضل کمتری برخورد می کنند.

ما از نزدیک با مشکلات صنف لوازم خانگی آشنایی داریم و می دانیم که بالاتر از ۹۵ درصد از کسبه شریف این صنف می خواهند روزی حلال از طریق شفافیت در خرید و فروش کالا کسب کنند و ما در کنار آنها

هستیم و در این جا اعلام می کنم که در طرح جدید راستی آزمایی هیچ مشکلی برایشان پیش نخواهد آمد اگر صادقانه فرم های خود را تکمیل و ارسال کنند. اما آن اندک شماری که کالای قاچاق و تقلبی از مجاری غیر قانونی وارد می کنند و از طریق دفتر سازی می خواهند قانون را دور بزنند مطمئن باشند که نه تنها شناسایی خواهند شد بلکه مطابق قوانین جدید حتی مجازات حبس هم برای آن ها در نظر گرفته شده است. البته این مجازات شامل کارمندان خلافکار خودمان هم می شود.

جناب بختیار در صحبت هایتان خیلی درباره

ماده ۲۷۴ صحبت فرمودید لطف می کنید مفاد این ماده را توضیح دهید.

ماده ۲۷۴ الحاقی قانون مالیاتهای مستقیم (جرم مالیاتی): موارد زیر جرم مالیاتی محسوب و مرتکب یا مرتکبان حسب مورد، به مجازات های درجه شش محکوم می گردند: تنظیم دفاتر، اسناد و مدارک خلاف واقع و استناد به آن اختفای فعالیت اقتصادی و کتمان درآمد حاصل از آن ممانعت از دسترسی ماموران مالیاتی به اطلاعات مالیاتی و اقتصادی خود یا اشخاص ثالث در اجرای ماده ۱۸۱ قانون مالیاتهای مستقیم و امتناع از انجام تکالیف قانونی مبنی بر ارسال اطلاعات مالی موضوع مواد ۱۶۹ و ۱۶۸ مکرر به سازمان امور مالیاتی کشور و وارد کردن زیان به دولت با

در اجرای ماده ۲۷۴
بایست مودیان خیلی
دقت کنند و سراغ
مشاورین ناسالم که به
صورت ناشیانه برایشان
دفترسازی می کنند نروند



کردن مودی نسبت به سال گذشته نزولی نمی‌شود! در این مورد توضیح دهید.

به هر حال پایه مالیاتی یکی از قوانین مالیاتی است ولی اگر مدارک کافی و شفاف به ما ارائه شود قطعاً میزان مالیات عادلانه اجرا می‌شود. به طور مثال در مورد نمایندگی‌های رسمی شرکت‌های خارجی که همه چیز شفاف و روشن است شاهد کاهش مالیات بوده‌ایم.

پرونده در چه صورت وارد هیات حل اختلاف می‌شود و پروسه و خروجی آن چیست؟

یک کاسب وقتی اظهارنامه‌ای را ابراز می‌کند ما این پرونده و مستندات آن را می‌بینیم و بررسی می‌کنیم اگر قرائن خلاف اظهار کاسب باشد. خواسته یا ناخواسته وظیفه اداره مالیات این است که این مغایرت را مورد مطالبه قرار دهد تا موقعی که رضایت حاصل شود یعنی اگر فعالیت‌ها بین ممیز مالیاتی و فرد اظهار کننده روشن شود همه چیز حل خواهد شد اما اگر تفاهمی حاصل نشود آن‌جا است که پرونده وارد هیات حل اختلاف خواهد شد. در این هیات نماینده صنفی، قاضی و نماینده سازمان حضور دارند. ترکیب این سه نفر گزارشات ممیز و لایحه دفاعی مودی را مطالعه و بررسی می‌کنند. و در نهایت به حکم نهایی که مبلغ درآمد مشمول مودی است می‌رسند. سازمان امور مالیاتی بر اساس این مبلغ، مالیات قانونی را وضع می‌کند. حال اگر مودی باز هم این مبلغ را نپذیرد پرونده به مرحله بالاتر که هیات تجدید نظر است می‌رود.

پیشنهاد ما این است که مودیان تا می‌توانند مشکلات مالیاتی خود را حل کنند تا به مراحل بالاتر نروند. در واقع هیات حل اختلاف تجدید نظر و تجدید رسیدگی به کل پرونده دارد و به آن ناحیه‌ای که مورد اختلاف هست قدم می‌گذارد و مودی نمی‌تواند کل پرونده را زیر سوال ببرد.

و اگر باز هم مودی در هیات تجدید نظر رای را نپذیرد پرونده به کجا می‌رود؟

بر حسب بازدید میدانی ممیز مالیاتی، میزان درآمد و مقدار مالیات مودی محاسبه می‌شود و اگر اعتراضی باشد مطابق ماده ۲۳۸ غالباً توسط رئیس امور مالیاتی همان منطقه حل می‌شود و اگر حل نشود به هیات حل اختلاف و سپس هیات تجدید نظر ورود می‌کند و اگر مودی به فرایند امور مالیاتی خود اعتراض داشته باشد اعتراض خود را به شورای عالی مالیاتی و باز هم اگر اعتراض داشت به کمیسیون ۲۱۶ وصول اجرا و باز هم اگر قانع نشد به دفتر وزیر مراجعه می‌کند و در هیات ۲۵۱ اعتراض خود را عنوان می‌کند.

خواهد شد. ما به واقعیت‌های جاری جامعه واقف هستیم در نتیجه در این قوانین که ما یک پایه پولی را مآخذ قرار داده‌ایم علی‌القاعده باید تغییر کند و بازنگری خواهد شد.

امروزه سابلت‌ها، کانال‌ها و شبکه‌های متعدد اینترنتی بدون پرداخت مالیات رقیب بزرگی برای کسبه صنف شده‌اند، آیا سازمان شما نظارتی بر عملکرد آن‌ها دارد؟

بله آن‌هایی که به طور سیستماتیک و قانونی کار می‌کنند مالیات خود را هم می‌دهند و مردم به آن‌ها اعتماد دارند ولی فکر نمی‌کنم مردم حاضر باشند حتی باتوجه به ارزان بودن کالا در این کانال‌ها از آن‌ها خرید کنند، البته مطمئن باشید که همه آن‌ها در حال شناسایی هستند و مراحل قانونی ردیابی این شبکه‌ها در حال انجام است.

شما به طور کلی یک سری اعداد و ارقام دارید که کسبه را با آن‌ها می‌سنجید مثلاً توقع سود ده درصدی از کالاهای خارجی یا چهار درصدی از کالای ایرانی و بر همین منوال نرخ مالیات پایه گذاری شده و درصدی از این سود برای مودی به عنوان مالیات بریده می‌شود. آیا فکر نمی‌کنید از کاسبانی

که در منطقه بورس امین حضور و یا قللهک و حتی هفت حوض و تهرانپارس هستند، نمی‌توان توقع چنین سودی را داشت؟

بله شما درست اشاره کردید، ما خودمان به این اعداد و ارقام رسیده‌ایم که مثلاً کاسبی که در سه راه امین حضور است نمی‌تواند همان سودی را روی کالا بکشد که مثلاً یک کاسب در شهرستان سمنان و یا حتی همین تهران و در محله دیگر است. قانون کلی است و نمی‌توان آن را به صورت خاص برای یک منطقه خاص پیاده کرد ولی با علم به این موضوع هر روز قوانین به روز رسانی می‌شود و در قوانین جدید برای این مشکل هم چاره سازی خواهد شد.

در گذشته شاهد حضور ممیزان با کارایی پایین به خصوص در سه راه امین حضور بوده‌ایم و متأسفانه به همین علت تعداد پرونده‌هایی که به هیات حل اختلاف رفته است زیاد بوده، سازمان شما چه اقدامی در این راستا انجام داده است؟

در گذشته موردهایی بوده است ولی الان در به کارگیری نیروهای سالم و متخصص و دارای سواد مالیاتی خوب تأکید شده است به خصوص در جاهای بورس مثل سه راه امین حضور و قللهک که دقت بیشتری در جذب نیروی کارداران شده است و هدف این است که پرونده‌ها به هیات حل اختلاف ورود نکند.

خیلی‌ها اعتقاد دارند که میزان مالیات حتی در صورت کمتر کار

میزان درآمد و مقدار مالیات محاسبه می‌شود و اگر اعتراضی باشد مطابق ماده ۲۳۸ غالباً توسط رئیس امور مالیاتی همان منطقه حل می‌شود

گفت و گو با سهیل خادم، مدیرعامل شرکت مجیک شف کالای قاچاق بزرگترین خطر برای تولید کنندگان



با توجه به سابقه
مجیک شف به تدریج
سید کالا را تکمیل
کردیم و تولیدات با
کیفیت روز دنیا را
آغاز کردیم

جاروبرقی، آبسردکن و هم اکنون تلویزیون، جاروبرقی و ماکروویو به سید اضافه شده و در آینده سعی داریم محصولات ریز را هم اضافه کنیم.

لطفاً از سابقه شرکت و نوع فعالیت خود بگویید.

شرکت مجیک شف از سال ۱۳۹۰ با واردات لوازم خانگی برتر از شرکت‌های معتبر و به نام اروپایی کار خود را آغاز کرده. لباسشویی از دو شرکت «گرینه» و «ایت واش» ایتالیا، ظرفشویی از شرکت مدیا که بزرگترین تولید کننده ظرفشویی در سطح دنیاست واردات داشتیم. کارخانه وامپانو که شریک تجاری جنرال الکتریک امریکاست سالها یخچال فریزر کوچک (۵ فوت) مجیک شف را تامین می‌کرد. که با

جناب آقای خادم سابقه کاری خودتان را بیان کنید.

از سال ۱۳۷۳ کار خودم را با فروش برند آگ شروع کردم و از سال ۱۳۷۸ فقط به طور خاص نمایندگی فروش بوش را به عهده داشتم. و از سال ۱۳۹۷ با همکاری جناب آقای دیبا تولید محصول در داخل را آغاز کردیم. سال ۹۷ واردات ممنوع اعلام شد. در حقیقت کانال کار و روش کار باید تغییر می‌کرد. با توجه به سابقه مجیک شف به تدریج سید کالا را تکمیل کردیم و تولیدات با کیفیت روز دنیا را آغاز کردیم.

از ابتدا با چه محصولاتی شروع به کار کردید؟

ابتدا با یخچال فریزر و بعد لباسشویی، اجاق گاز و ظرف شویی و بعد

لباسشویی و یخچال فریزر دوقلو تولید می کنیم که به جرات می توانم ادعا کنم که کیفیت به مراتب بهتری از ال جی و سامسونگ دارند.

آیا مشکلی با تعرفه های مالیاتی دارید؟

خدا روشکر همه کارهای ما قانونی و خرید و فروش همه کالاها با فاکتور رسمی انجام می شود ولی با توجه به شروع کار هنوز بازخورد زیادی از ارزشیابی تعرفه ها مشخص نشده است.

بزرگترین مشکل شما در حال حاضر چیست؟

کالای قاچاق بزرگترین خطر برای تولیدکنندگان داخلی است. از آنجا که کالاها به صورت کاملاً قانونی تولید می شود توسط نهادهای مختلفی پایش می شود و همه حرکات تولیدکنندگان توسط سازمان حمایت، تعزیرات، اتحادیه و ... نظارت می شود. ولی کالای قاچاق با برند شناخته شده و بدون هیچگونه نظارت وارد می شود و از آنجا که هیچ شناسنامه و خدمات پس از فروشی ندارد با قیمت کم می تواند به بازار تزریق شود و عملاً تولید داخل را از بین می برد. ذهنیت مردم موجب توجه به برندهای خارجی می شود و این امر سبب می شود تولید داخلی افت کند.

اتحادیه چگونه می تواند در این راستا کمک کند؟

ما بارها در جلسات مختلف قول گرفته ایم که جلوی کالای قاچاق گرفته شود ولی متأسفانه علی رغم تمامی وعده ها هنوز کالای قاچاق و تقلبی در بازار وجود دارد. با توجه به شناخت خوبی که از اعضای جدید اتحادیه دارم مطمئن هستم که عزیزان تلاش خود را می کنند و امیدوارم در این راستا سریعتر تصمیم گیری شود.



استقبال بسیار خوبی در بازار روبرو شده است.

از سال ۱۳۹۴ به تدریج با محدودیت قابل ملاحظه ای در واردات لوازم خانگی روبرو شدیم که جرعه تولید داخل نیز در همین سال زده شد. البته با توجه به حجم قابل ملاحظه واردات، تا سال ۱۳۹۷ که به طور کلی واردات محصول کامل لوازم خانگی ممنوع شد فعالیت خود را ادامه دادیم.

با توجه به حجم بالای واردات، خدمات پس از فروش چگونه انجام می شود؟

قرارداد خدمات پس از فروش بلافاصله پس از امضای خرید کالا امضا می شود. شرکت مجیک شف علاوه بر عرف تحویل ۱ درصد تا ۲ درصد قطعات پر مصرف خدمات بعد از فروش به صورت رایگان یک لیست اضافی از قطعات مصرفی به صورت جداگانه خریداری می کند.

متأسفانه تعدادی از وارد کنندگان که دنبال خدمات دادن نیستند به جای دریافت یک تا دو درصد قطعه لوازم یدکی رایگان به همان میزان محصول درخواست می کردند! بدون توجه به خرابی احتمالی و آینده محصول! ولی ما با توجه به وجود انبار خدمات پس از فروش هنوز هم محصولات خود را پشتیبانی می کنیم.

سیاست شرکت بعد از سال ۹۷ چگونه بود؟

از سال ۱۳۹۷ تولید داخل را در دو شاخه ۱۰۰ درصد محصول داخلی و مونتاژ قطعات وارداتی آغاز کردیم. در ابتدا یخچال فریزر، ماشین ظرفشویی و ماشین لباسشویی در ایران تولید شده و به تدریج سبد کالای خود را بزرگتر کردیم. به طوری که در حال حاضر تقریباً تمامی محصولات اصلی لوازم خانگی را با کیفیت و تنوع زیاد تولید می کنیم.

پس سبد کالای کاملی دارید؟

بله به طور مثال ۲۴ مورد یخچال، فریزر داریم. ساید بای ساید، دوقلو، یخچال تک، فریزر تک در رنگ های سیلور، سفید و چرم موجود است. قطعات اصلی لباسشویی و ظرفشویی را به صورت ای ام از شرکت معتبر "ویر پول" وارد می کنیم. و در ایران با رعایت کلیه استانداردهای روز دنیا تولید می کنیم.

کیفیت محصولات و قیمت محصولات آیا می تواند با محصولات معتبر مثل ال جی و سامسونگ رقابت کنند؟

بله چرا که نه، توجه داشته باشید که بسیاری از قطعات اصلی ماشین های ظرفشویی و لباسشویی به صورت انبوه توسط شرکت های چند ملیتی تولید می شود و این قطعات در اکثر برندها مورد استفاده قرار می گیرد مثل بردهای الکترونیکی و بسیاری از کمپرسورها و کیت های مغناطیسی، بسیاری از قطعاتی که ما وارد می کنیم همان قطعاتی است که در محصولات با برندهای شناخته شده استفاده شده است. وقتی که قیمت محصولات مجیک شف با آن ها مقایسه می شود اصلاً قابل مقایسه نیست. ال جی و سامسونگ به دلیل ریشه و برند سازی در بازار ایران قیمت به مراتب بالاتری از ما دارند، ما سه مدل

فروشگاه بزرگ هشت طلایی (تخصصی لوازم خانگی)



کیلومتر ۵ جاده مخصوص کرج (لشکری)، لاین کندرو، نبش کوچه پنجم، پلاک ۸۹



۴۸۴۵۸



GOLDEN8.IR



GOLDEN8.IR



بزرگترین طرح فروش اقساطی لوازم خانگی (ویژه استان تهران و البرز)

به اطلاع کارمندان و کارگران محترم (رسمی - قراردادی و پیمانی) ساکن استان تهران و البرز می‌رساند شرکت هشت طلایی یاسین با افتتاح بزرگترین فروشگاه تخصصی لوازم خانگی شامل بیش از ۲۵۰ برند ایرانی و خارجی، برقی و غیر برقی در فضایی به وسعت ۳۰۰۰ متر مربع دارای امکانات رفاهی و پارکینگ اختصاصی آماده ارائه خدمات فروش می‌باشد.



کالای اقساطی در ۱۲ قسط بدون نیاز به ضامن و
پیش پرداخت با کارمزد ۱۸٪ به شرح ذیل می‌باشد:

۱- دارا بودن سند مالکیت به نام شخص متقاضی

۲- ارائه معرفی نامه و مدارک شخصی و پرسنلی متقاضی

۳- دارا بودن دسته چک جدید (صیادی) بنام شخص متقاضی

۴- افتتاح حساب در بانک توسعه تعاون شعبه ایران خودرو جهت اعتبار سنجی متقاضی

تبصره: در صورتیکه متقاضی دارای دسته چک نباشد، اقوام درجه یک ایشان می‌توانند به جای متقاضی چک داده و متقاضی پشت چکها را امضاء نماید.

شایان ذکر است جهت رفاه حال عزیزان مراحل افتتاح حساب در روزهای دوشنبه (ساعت اداری) در محل فروشگاه گلدن ایت انجام می‌پذیرد.

گفت و گو با پیشکسوت صنف لوازم خانگی «حاج علی گرکانی» اتحادیه واقعاً فعال و پویا است

خوشنمایی خریدنی نیست، ممکن است در ابتدا از پدر به پسر برسد ولی در نهایت عملکرد انسان در طی سالیان دراز صفت خوش نامی را به ارمغان می‌آورد. در هر فامیل معمولاً یکی دو نفر از با تجربه‌ها و در اجتماع ریش سفید ها و در صنف‌های مختلف آن‌ها که در طول زمان همه فاکتورهای انسانی را در کسب و کار رعایت کنند، خوش نام هستند.

حاج علی گرکانی یکی از خوش‌نام‌های سه راه امین حضور و صنف لوازم خانگی است. آن‌ها که با تاریخ ایران زمین آشنایی بیشتری دارند می‌دانند که آشتیان و تفرش و گرکان از دیرباز مهد دانشمندان و اندیشمندان و فرهیختگان بوده است و ریشه یکی از بنیان‌گذاران اصلی بورس فروش لوازم خانگی به شهر گرکان باز می‌گردد. البته ایشان حدود دو سالی است که به علت‌های مختلف همچون مشکل قلبی و شرایط ویژه کرونا به ندرت می‌توانند در محل کار حاضر باشند و به همین دلیل قرار گرفت و گو را در محل منزل ایشان در فضای باز حیاط گذاشتیم. صحبت‌های گرم و صمیمی او را با هم می‌خوانیم:

در ابتدا دو برادر مرحوم اینجانب حاج احمد و حاج عباس گرکانی و برادران محسن و حسین هنر دوست که متأسفانه حاج حسین به رحمت خدا رفته‌اند و حاج سید احمد شاهنکیان که هر جا هستند خداوند پشت و پناهِشان باشد. این پنج نفر با احداث فروشگاه‌هایی کار فروش محصولات نو لوازم خانگی را آغاز کردند. که همگی بچه همان سه راه امین حضور بودند. کم‌کم خیاطی، کفاش، آهنگر و ساعت ساز و بزاز فروختند و جای آن‌ها را فروشگاه‌های لوازم خانگی پر کرد. به ندرت می‌توانیم الان غیر لوازم خانگی مغازه‌ای در این جا ببینیم.

اولین محصولات

اولین محصول‌هایی که وارد بازار شد محصولات ایرانی همچون آزمایش و جنرال استیل (ایران پویا) و محصولات ژاپنی همچون توشیبا و ناسیونال توسط آقایان برخوردار و بدر قاسمی وارد بازار شد و به فروش می‌رسید بودند. و جالب اینکه کالا تحویل فروشگاه می‌شد و چند ماه بعد تسویه حساب می‌شد. با توجه به کیفیت بالای محصولات ایرانی و خارجی و تنوع محصول خیلی زود مردم جذب این منطقه شدند.

چگونه تکنسین سیستم‌های مخابراتی معتمد بازار شد

از آنجا که برادران دلسوز و متعهد من از بنیان‌گذاران سه راه بودند همیشه به من پیشنهاد می‌دادند که من نیز آن جا ادامه کار بدهم. ولی با توجه به تخصص فنی و مهندسی در زمینه نصب و تعمیر سیستم‌های مخابراتی اصلاً دوست نداشتم کاری که عاشق آن بودم را ترک کنم. آن قدر به این کار علاقه داشتم که اگر غلو نکرده باشم



تاریخچه پیدایش سه راه امین حضور

انتهای خیابان ری تقریباً بن بست بود و خلوت و چند مغازه انگشت شمار همچون، خیاط، کفاش و نانوا وجود داشت و یک دسترسی محلی به خیابان عین الدوله (ایران) داشت. در این فضا مرحوم حاج رضا خالقی علم و پرچم صنف را بر پا کرد و در ابتدا لوازم خانگی دسته دوم را خرید و فروش می‌کرد و حتی در رادیوی دولتی هم تبلیغ می‌کرد و سپس آقای حاجیان ادامه دادند و بعد به تعداد انگشتان یک دست فروش لوازم خانگی آغاز شد.

اولین محصولات

من اولین نمایندگی هیتاچی ژاپن را داشتم و جالب اینکه اولین دکور سه راه امین حضور را هیتاچی در فروشگاه ما ایجاد کرد. و بعد نمایندگی زیمنس آلمان و لوفرا ایتالیا را گرفتم. و دوره‌ای نیز آدمیرال و وایت و وستینگهاوس داشتیم ولی هم اکنون با توجه به عدم واردات محصولات خارجی کم کم باید سراغ محصولات خوب ایرانی برویم.

من اولین نمایندگی
هیتاچی ژاپن را داشتم
و جالب اینکه اولین
دکور سه راه امین
حضور را هیتاچی در
فروشگاه ما ایجاد کرد

دوره‌های آموزشی

با توجه به اینکه من نماینده فروش کالاهای مرغوب خارجی بودم بارها به شرکت های آنها دعوت می شدم تا از خط تولید بازدید کنم و در جلسات آموزشی آخرین تکنولوژی و دستاورد آنها را از نزدیک ببینم. تایلند، مالزی، چین، ترکیه، آلمان و فرانسه کشورهایی بودند که از شرکت‌های آنها بازدید کردم.

اصالت و تضمین کالا

من همیشه کالای اورجینال و شناسنامه دار تهیه می کنم و تا از اصالت آن آگاه نشوم خرید نمی کنم. سال‌ها پیش از یکی از بنکداران ۵۰ عدد لباسشویی بوش به شرط آلمانی بودن خریدم و نقداً پول آن را پرداخت کردم. یک روز پسر خلبانم که مهارت بالایی در زبان انگلیسی دارد بروشور آن را خواند و شناسنامه دستگاه را به دقت مطالعه کرد و گفت اینها ساخت ترکیه است! سریع به آن آقا زنگ زدم و گفتم که اینها را نمی‌خواهم، و ایشان گفت الان ۵۰ عدد برچسب ساخت آلمان می‌فرستم و بزن روش ...! که من گفتم فقط پول را می‌خواهم و هر ۵۰ عدد را برگرداندم.

در آن زمان ها جزو دو سه نفر اول متخصص این سیستم ها بودم در ابتدا با شرکت های مخابراتی زیمنس و فیلیپس همکاری داشتم و پس از جدایی از آنها و با توجه به علاقه، قبل از انقلاب شرکتی تاسیس کردم که سیستم‌های مخابراتی بسیاری از سفارت خانه‌های اروپایی را نصب کردم و بعد قرار داد تعمیر و نگهداری آنها نیز به عهده خودم بود.

با شروع انقلاب و تعلیق کار سفارت خانه‌ها تقریباً یکی دو سالی بیکار شدم و با اینکه اصلاً

علاقه‌ای نداشتم با اصرار برادران با محبت در سال ۱۳۵۹ و در سن ۴۵ سالگی با مقداری پول که خودم داشتم فروشگاه نمونه را افتتاح کردم. که هم اکنون برادر زاده عزیزم حاج سعید گرکانی مدیریت آن‌جا را بر عهده دارد.

سرنوشت عجیب فکس

در سال ۵۶ برنامه ریزی من این بود که دستگاه فکس را وارد ایران کنم. بلیت از طریق شرکت آل ایتالیا گرفتم و قراردادش را هم بستم ولی به دلیل اختلافات داخلی لبنان پرواز لغو شد و بعد هم دیگر شرایط به قبل برنگشت و نتوانستم فکس را وارد کنم.

فرزندان و ادامه راه پدر...

من یک فرزند پسر و دو دختر دارم. دخترانم گرافیکست و کارشناس فیزیک هستند و تنها پسرم خلبان است و علاقه‌ای به کار در فروشگاه ندارد. هر پدری دوست دارد پسرش ادامه کار او را دنبال کند ولی من اصلاً آدم مستبدی نیستم و برای علاقه او احترام خاصی قائلم وقتی که علاقه پسرم به خلبانی را متوجه شدم همواره کمک او بودم که در کارش موفق باشد و هم اکنون به او افتخار می‌کنم.



حرف آخر

من مطمئن هستم تا سال به آخر نرسیده است شرایط حاکم بر مملکت بسیار خوب و درخشان خواهد شد. من به آینده‌ای روشن برای ایران و ایرانی امیدوارم و مطمئن هستم ما از این شرایط سخت و بحرانی به سلامت عبور خواهیم کرد البته با گذشت و مهربانی با یکدیگر. ممنون از وقتی که برای من گذاشتین.

مطمئن هستم که از
این شرایط سخت و
بحرانی به سلامت عبور
خواهیم کرد البته با
گذشت و مهربانی



توصیه به تولید کننده داخلی

بالا بردن کیفیت، نزدن از آپشن‌ها و ویژگی‌های برتر محصولات موجب اعتماد خریدار می‌شود. واقعاً حیف است که کالای ارزشمند، با کیفیت و اصیل ایرانی مورد توجه قرار نگیرد.

کالای قاچاق

توصیه من به خریداران این است که کالای بی شناسنامه، بی هویت و بدون خدمات نخرند. به هر حال وقتی کالای ایرانی می‌خرید اگر کیفیت کمتر از کالای قاچاق خارجی است ولی پشتوانه آن خدماتی است که به مشتری می‌دهند.

چک‌های برگشتی

هیچ وقت فروش شرایطی نداشتیم اما گاه برای راه آمدن با مشتری و مدارا کردن با ایشان می‌پذیرفتم که قسمت یا تمام وجه کالا را به صورت چک دریافت کنم و متأسفانه مواردی پیش آمده بود که از اعتماد سوء استفاده شد و بعضی از چک‌هایی که دریافت کردم هرگز وصول نشد و برگشت خورد به طوری که امروز مقدار قابل توجهی چک برگشتی روی دستم مانده است.

تنها بازنگری تعرفه‌های مالیاتی نگرانی من از نظام مالیاتی است که بسیار سنگین است و بسیاری از عزیزان اندازه درآمدی که در سال داشتند مالیات دادند. به نظر من تعرفه‌ها نیاز به بازنگری دارند و نباید این فشار روی فروشنده باشد.

کمبود کالا

با توجه به نبود محصولات برند خارجی پیشنهاد می‌کنم کارخانجات برتر ایرانی کالای خود را از طریق تعاونی به فروشگاه‌ها عرضه کنند. چرا فقط مونوپل به چند فروشگاه داده می‌شود. این مشکلی است که باید حل شود.

سرعت انجام کارها در اتحادیه

چیزهایی که من شنیدم این است که اتحادیه واقعاً فعال و پویا است و همکاران و خریداران پشت در نمی‌مانند. روال کار روشن است و مردم مراجعه کننده گله‌ای ندارند و حتی اگر پرونده‌ای قرار است به تغزیرات ارجاع شود مانع شده و مشکل را با دعوت فروشنده حل می‌کنند. خوشبختانه آقایان طحان‌پور و میری، روسای پیشین، زحمات زیادی کشیدند و اتحادیه را متحول کردند و در حال حاضر نیز افراد با تجربه در کنار جوانان مستعد و علاقمند ترکیب کارآمدی را در اتحادیه تشکیل داده‌اند.

توصیه به جوانان

توصیه من به جوانان که تازه می‌خواهند وارد این کار شوند این است که بیشتر تحقیق کنند و با جمع‌آوری اطلاعات پا به این عرصه بگذارند. به نظر من در حال حاضر بازار اشباع شده است و جا برای کار خیلی سخت است. راستش اگر از دست من ناراحت نمی‌شوند پیشنهاد می‌کنم فعلاً وارد این بازار نشوند.

پای درد دل تولید کننده

تهیه مواد پتروشیمی، نفس گیرترین معضل تولید

محمد حسین حدادیان مدیر عامل مکس الکترونیک است. ایشان از سال ۱۳۸۵ با همت و بردباری موفق شده اند تعداد بسیاری از جوانان شایسته و کاردان را در مجموعه ای یکپارچه دور هم جمع کنند.

تمام هم و غم او این است که چرخ کارخانه اش بچرخد تا با گردش آن چرخ زندگی جوانان زیر مجموعه او بچرخد و به همین بهانه پای صحبت او نشسته ایم که با هم می خوانیم.



محصولات کلیدی خود را به دلایل مختلف موجه و غیر موجه محدود و متوقف می کنند و این عدم عرضه را به گونه ای رسانه ای می کنند که بهانه ای به دست دلال ها بیفتد تا هر بلایی که می خواهند سر تولید کننده بیاورند. ما می گوئیم ما را از بورکراسی و کاغذ بازی بین گمرکات و بانک مرکزی و وزارت صنایع نجات دهید.

تا دو سال پیش هفته ای ۲۰۰۰ تا ۳۰۰۰ تن مواد پتروشیمی در بورس عرضه می شد ولی مدتهاست که تولید کنندگان هفته ای ۵۰ تا ۶۰ تن به طور هفتگی ارائه می کنند.

و باز هم صد البته این میزان محدود هم با دلال بازی و با قیمت بسیار بالا به دست آنهایی می رسد که تولید کننده نیستند و بورس بازند و آنها این مقدار اندک را به بهایی گزاف می خرند تا بتوانند با استناد به این قیمت جدید، بار بزرگ دیو شده خود را با قیمت بالا به فروش برسانند.

در اینجاست که تولید کننده لوازم خانگی گاه مجبور است تا سه برابر قیمت مواد پتروشیمی را از بازار آزاد تهیه کند تا چرخ های تولید متوقف نشود.

سوال اینجاست که چرا از بورس فقط می توانید ۵۰ تن مواد پتروشیمی خرید کنید و بیش از آن موجود نیست ولی از بازار آزاد ۱۰۰۰ تن هم درخواست کنید با همان برند به شما عرضه می شود و البته با سه برابر قیمت چطور است که در بازار آزاد موجود است ولی در بورس نیست؟! ما که می دانیم موضوع چیست ولی چرا متصدیان امر فکری برای این گرانفروشی نمی کنند.

اینجاست که وقتی ما مواد اولیه را سه برابر بالای قیمت مصوب بخریم، کالای تولیدی هم گران تمام می شود و نهایتاً به دست مصرف کننده نهایی گرانتر خواهد رسید.

فروشنده شریفی که پول خود را به کالا تبدیل کرده است و برای پشوتانه فروشگاه خود تعدادی کالا را خریده و در انبار نگهداری می کند محکوم نیست.

فروشنده اگر دنبال سود بیشتر بود سراغ خرید و فروش ارز و طلا می رفت که هم سودش بیشتر بود و هم دردسرش کمتر ولی محکوم کسی است که مواد اولیه را احتکار می کند، چرا باید ورق آهن در بورس یک قیمت داشته باشد ولی در بازار آزاد دو سه برابر آن ...

امیدوارم متصدیان امر به دنبال عاملان اصلی گرانی که همان محتکران و دلالان مواد اولیه تولید هستند، باشند. و مطمئن هستم که استارت گرانی از همان جا شروع می شود.

همانطور که مستحضر هستید تولید لوازم خانگی وابستگی شدیدی به مواد پتروشیمی دارد و در واقع پایه اصلی قطعات جاروبرقی و لباسشویی مواد آلی پتروشیمی می باشد. این مواد خوشبختانه سالهاست که با همت تولید کنندگان داخلی در داخل کشور و زیر نظر دولت تولید می شود. از سال ۱۳۸۵ که ما تولید را شروع کردیم به طور مرتب این مواد با کیفیت و قیمت مناسب در اختیار تولید کنندگان از جمله ما قرار می گرفت.

قیمت محصول پتروشیمی از همان سالها تقریباً قیمتی برابر با بازار آزاد و یا کمی ارزانتر بود. این تفاوت قیمت آن چنان به چشم نمی آمد به نحوی که مثلاً شرکت های مادر که محصولات پتروشیمی آنها به عنوان مواد اولیه لوازم خانگی مصرف می شدند. نهایتاً قیمت بازار آزاد ۵ تا ۱۰ درصد گرانتر از کارخانجات تولیدی بود. و این تفاوت قیمت مواد اولیه و برای تولید کننده قابل هضم بود. اگر فرصت خرید از شرکت مادر فراهم نبود به راحتی می توانست از بازار آزاد مواد مصرفی پتروشیمی را به سهولت و با درصد کمی بیشتر از بازار آزاد تهیه کند.

این روند سالها به خوبی پیش می رفت تا اینکه با بالا رفتن نرخ ارز و اعمال تحریم های ظالمانه علیه کشور عزیزمان شرایط به کلی دگرگون شد! به طوریکه تقریباً از دو سال پیش متأسفانه همه چیز به هم ریخت. از یک طرف وزارت صنایع به ما مجوز واردات قطعه مصرفی را می دهد ولی از طرف دیگر بانک مرکزی ارز لازم برای این واردات را تخصیص نمی دهد! کار به جایی رسیده است که تولید کننده داخلی با درک مشکلات عدیده، هیچ درخواست ارز دولتی را هم نداشته است تمامی این مشکلات را با اراده و انگیزه ای که داشتیم پشت سر گذاشتیم اما معضلی که نفس تولید را گرفته و

انگیزه شوق و اشتیاق تولید را از بین برده و عامل گرانی ۳۰ تا ۴۰ درصد لوازم خانگی شده است، مشکلات عرضه مواد پتروشیمی است. امروزه مهم ترین مشکل تولید، تامین مواد پتروشیمی و عدم ثبات قیمت آن است. تولید کننده گاه مجبور است مواد پتروشیمی را خیلی گران تر از قیمت مصوب کارخانه از بازار آزاد تهیه کند.

علت چیست؟ به درستی چرا کسی جوابگو نیست؟!... چرا وقتی قیمت ارز بالا می رود مواد پتروشیمی با سرعت دوچندان گران می شود ولی وقتی قیمت ارز کاهشی می شود پتروشیمی عرضه خود را در بورس به حداقل می رساند تا بازار را کنترل کند و موجب پایین نیامدن قیمت محصول خود شود و در همان زمانی که بازار به سمت آرامش می رود عرضه بعضی از

امروزه مهم ترین مشکل تولید،
تامین مواد پتروشیمی و عدم
ثبات قیمت آن است.
تولید کننده گاه مجبور است
مواد پتروشیمی را خیلی
گران تر از قیمت مصوب
کارخانه از بازار آزاد تهیه کند

گفت و گو با طاهره جواهری از پیشکسوتان اتحادیه چهل سال تلاش دلسوزانه



۱۷ ساله بود که پدرش به استخدام اتحادیه درآمد، پدر خیلی زود مسئول دبیرخانه اتحادیه شد و حسن انجام وظیفه علتی شد که ۵ سال بعد تنها دخترش نیز به کار دعوت شود. طبقه ششم ساختمان آلومینیم، سال ۱۳۵۹، امروز اولین روز حضور دختر ۲۲ ساله و خوشرویی است که خودش هم نمی داند که قرار است در ۴۰ سال آینده اتحادیه نقش مهم، اساسی و کلیدی ایفا کند.

یک سال بعد محل اتحادیه به طبقه دهم همان ساختمان انتقال یافت و از همان سال تعاونی و اتحادیه از هم جدا شدند. اولین حکم خود را از مدیریت وقت مرحوم علی عادلیه گرفت و سپس مدیران یکی پس از دیگری آمدند، مرحوم حاج صادق عسگر اولادی، محمد نیساری، رضا حسین سیاری، محمد طحانپور و مرتضی میری و بالاخره حاج اکبر پازوکی ولی او که تاریخچه زنده و پویای اتحادیه است ماند و آنچنان دلسوزانه و با علاقه کار کرد که هیچ تیم جدیدی، مدیر اجرایی اتحادیه را تغییر نداد، حالا پس از ۴۰ سال علیرغم میل تمامی اعضای اتحادیه او می رود و جایش برای مدت ها خالی می ماند.

اولین بار در سال ۵۹ وارد اتحادیه شدم اتحادیه در طبقه ششم ساختمان آلومینیم قرارداد داشت و با تعاونی درهم ادغام بود، با پرسنلی بسیار اندک از هر دو مجموعه (اتحادیه و تعاونی) شاید مجموعه ۶ یا ۷ نفر.

در سال ۶۰ باهمت مدیران وقت اتحادیه به محل جدید در طبقه دهم منتقل گردید از آن روزها ۴۰ سال میگذرد به زبان ساده است این رقم را عنوان کردن!

من در ابتدا با پیشنهاد مرحوم علی عادلیه ریاست وقت اتحادیه که به پدرم عنوان نمودند به استخدام اتحادیه درآمد پدر مرحومم نیز از سال ۵۴ در اتحادیه بعنوان مسئول دبیرخانه مشغول بودند عنوان شغلی که من نیز از سال ۷۴ با تصویب هیئت مدیره وقت عهده دار گردیدم که با تغییر قانون نظام صنفی این پست به مدیر اجرایی تغییر کرد. بودن در اتحادیه مسلماً خاطرات زیادی را در برمیگیرد روزهای جنگ - جنس های حواله ای - هجوم مصرف کنندگان برای گرفتن حواله ها.

بطور مثال یک روز با هجوم مردم برای گرفتن جنس حواله ای روبرو شدیم، وحشت زده به اتاق دیگر فرار کردیم و از دور ناظر هجوم آنان بودیم که ناگهان متوجه شدیم که مرحوم قیدانی و النگ که از اعضای قدیمی اتحادیه بودند ومسئولیت توزیع حواله هارا نیز عهده دار بودند برای فرار از هجوم مردم به روی میزهای کنفرانس رفته و مردم نیز پاهای آنان را گرفته و با کشیدن شلوار و چنگ زدن میخواستند آنان را از روی میز به پایین بکشند که دیدن این صحنه بسیار خنده دار بود و تا مدتها با یاد آوری آن لحظه بساط خنده براه بود.

کار من در ابتدا مشترکاً برای اتحادیه و تعاونی انجام میشد ولی در سال ۷۰ با ازدیاد کار اتحادیه با دستور هیئت مدیره وقت به اتحادیه منتقل شدم که فقط ۲ نفر پرسنل داشت در آن زمان نفت کوپنی بود و اعضا برای گرفتن کوپن نفت به اتحادیه مراجعه میکردند که با پیشنهاد آقای نیساری ریاست وقت اتحادیه تحویل کوپن ها بمن



مسئله خاصی پیش می آمد سعی می کرد که خودم بتوانم به اصطلاح گلیم خودم را بکشم بیرون.

در طول این سالها هیچ وقت سعی نکردم که تداخل کاری بین کار در شرکت و کار در منزل مشکلی برای خانواده و یا همکاران در شرکت پیش بیاورد. جالب اینجاست که من و همسرم در همین اتحادیه همکار بودیم و ایشان به خوبی از کار من آشنایی داشت، چون ازدواج بعد از شاغل شدن بود توانستم کم کم خود را با این شرایط وفق دهم البته تمام تلاشم را کرده ام که هیچ کاستی و کمبودی در خانه به وجود نیاید و نبود من در خانه هیچ مشکلی به وجود نیاورد.

پسرم ۳۴ ساله و دارای مدرک مهندسی مخابرات هواپیمایی و دخترم ۲۸ ساله مترجم زبان انگلیسی و هر دو متاهل و شاغل هستند و جالب این است که هر دو در پایان سال ۹۷ به فاصله یک ماه از هم ازدواج کردند.

در طول این ۴۰ سال چندین هیات مدیره عوض شدند، هر کدام با سلیقه و استراتژی خاص خود و من توانستم بدون اعمال سلیقه های شخصی خودم دستورات آنها را به نحو احسن انجام بدم و هر جا لازم بود بدون موضع گیری با توجه به تجربه ام راهکار مناسب را به آنها ارائه کردم و با این شیوه خیلی زود اطمینان آنها جلب می شد. وقتی پشت سرم را نگاه می کردم پر از خاطره های تلخ و شیرین بوده. یک روز در کشوی میزم را باز کردم و با یک موش بزرگ چشم تو چشم شدیم ...! از هیچ حیوانی نمی ترسم ولی فویبای موش دارم و فکرش را بکنید چه احساسی به من دست داد. روزی که در یکی از طبقات ساختمان آلومینیوم آتش گرفت را به خوبی به یاد دارم

واگذار گردید که ایشان معتقد بودند چون خانم هستم اعضاء بخاطر احترام گذاشتن حتما حق عضویت را پرداخت مینمایند و پیش بینی ایشان درست بود و در آن زمان توانستیم بخشی از عضویت های معوقه را وصول و کمی از مشکلات مالی اتحادیه برطرف گردد.

من افتخار همکاری در زمان ریاست مرحوم علی عادلپه - مرحوم صادق عسگرآبادی - حاج آقا محمد نیساری ۲ دوره - حاج آقارضا حسین سیاری - حاج آقا محمد طحان پور ۳ دوره - و جناب آقای سید مرتضی میری که رسماً اتمام کارم محسوب گردید.

خوشحالم که اتحادیه در حال حاضر با ترکیب نیروی جوان در هیئت مدیره روپروست که فعال و کارآمد میباشند و ایده هائی بسیار نو در سردارند و مسلماً این ایده ها موجب بهبود عملکرد اتحادیه خواهد بود.

سعادت من این بوده است که در این ۴۰ سال با نوع رفتاری که داشتم موجب شده که همیشه این جمله «خدا پدرت را بیا مرزد» به زبان آورده می شود. و هر وقت این عبارت را می شنوم حالت شوقی در من ایجاد می شود که باعث شده ام که نام پدر به نیکی زنده شود. من خیلی دوست داشتم که ادامه تحصیل بدهم اما با انقلاب فرهنگی چهار سال دانشگاه ها تعطیل شد و سرنوشت من بر این شد که با پیشنهاد رئیس وقت اتحادیه مرحوم علی عادلپه که به پدرم عنوان نمودند در اتحادیه مشغول به کار شوم.

احساس امنیت و غرور می کردم که هر روز صبح با پدرم از خانه بیرون می آمدم و هر دو به اتحادیه می آمدم. پدرم خیلی کارها به من یاد داد ولی هیچ وقت در کارم دخالت نمی کرد و حتی اگر مشکل و

احساس امنیت و غرور می کردم که هر روز صبح با پدرم از خانه بیرون می آمدم و هر دو به اتحادیه می آمدم





به همین مناسبت مراسمی در محل اتحادیه انجام شده تا از ۴۰ سال تلاش خالصانه خانم طاهره جواهری قدردانی شود. در این مراسم اعضای قبلی هیأت مدیره بزرگان و پیشکسوت‌های صنف و اعضای هیأت مدیره اتحادیه حضور داشتند. آقایان شاهنکیان، سعید گرگانی، سپاسیان و تهرانچی از پیشکسوت‌ها و آقایان حاج محمد نیساری، حاج محمد طحامپور و حاج سید مرتضی میری از مدیران قبلی دور هم جمع شدند تا به رسم یادگار قدردان ۴۰ سال فعالیت ایشان شوند. در این مراسم آقایان نیساری، پازوکی، شاهنکیان و طحامپور سخنرانی کردند و در پایان لوح تقدیری به پاس ۴۰ سال خدمت به سرکار خانم جواهری تقدیم شد.

کنندگان این مراسم بودند و همچنین جناب آقای نیساری - جناب آقای طحان پور - جناب آقای میری و تعدادی از پیشکسوتان صنف نهایت تشکر و قدردانی را برای حضور سبز و زیبایشان دارم. در پایان خدا را شاکرم که پس از ۴۰ سال خدمت به لطف الهی با سربلندی از این صنف شریف خارج می‌گردم و مسلماً در این سالیان دراز، تلاش همکارانم بسیار مثرثمر بوده که از یکایک آنان نیز تشکر مینمایم.



زندگی کوزه آبی خنک و رنگین است
آب این کوزه گهی شور و گهی شیرین است
زندگی گرمی دل‌های بهم پیوسته است
تا در آن دوست نباشد همه درها بسته است

که حدود سال ۱۳۶۸ بود اینجا پله اضطراری نداریم. ابتدا در ورودی را بستیم که دود نخوریم و بعد دست هم را گرفتیم و با هم از پله‌ها فرار کردیم. و روز اول جنگ را فراموش نمی‌کنم ۳۱ شهریور ۱۳۵۹ با شنیدن آژیر قرمز نمی‌دانستیم چطور

خودمان را از طبقه دهم به همکف برسانیم و روزهای سخت موشک باران که نمی‌دانستم باید فرزندانم را تنها در خانه بگذارم و یا با خودم به اینجا می‌آوردم. سال ۱۳۶۴ پسرم تازه به دنیا آمده بود و می‌گفتم اگر قرار است در بمباران بمیرم بچه‌ام هم کنارم باشد...!

خانم‌های زیادی در اتحادیه به عنوان عضو حضور دارند نمی‌دانم چرا هیچ‌کس کاندیدای انتخابات نمی‌شود جالب است برای شما بگویم که خیلی از دوستان به من پیشنهاد می‌دادند که مغازه‌ای دایر کنم و کاندیدا شوم. ولی صنف ما صنف مردانه است و خانم‌ها صاحب مغازه نیستند درست است که خیلی از فروشندگان امروزه خانم شده‌اند ولی عملاً کمتر در صحنه حضور پیدا می‌کنند.

الان اگر پیشنهاد کاری داشته باشم نمی‌پذیرم چرا که می‌خواهم استراحت کنم و به خانواده‌ام بپردازم.

هیئت مدیره در روز یکشنبه مورخ ۹۹/۷/۷ مراسم تودיעی با حضور روسای اسبق و همچنین پیش‌کسوتان صنف برگزار نمودند که بسیار برایم ارزشمند و خاطره‌انگیز گردید که حتی نتوانستم بخاطر اشک شوقی که ریختم حق مطلب را ادا نمایم و از دست اندرکاران این مراسم زیبا تشکر نمایم لذا از هیئت مدیره محترم اتحادیه و بخصوص جناب آقای پازوکی ریاست محترم و آقای محمد حسین اسلامیان نایب رئیس و آقای حسین شهرستانی خزانه دار که گردانندگان و اجرا

به من پیشنهاد
دادند که مغازه‌ای
دایر کنم و کاندیدا
شوم و رای هم
می‌آورم

سرنوشت تلخ ۶ کارخانه مشهور ایرانی از «ارج» تا «تولی پرس»

هرکدام از ما نام برندها و محصولات را به یاد داریم که اکنون خبری از آنها نیست. یا در خبرها گفته می شود این برندها فعال هستند ولی در عمل هیچ محصولی از آنها در بازار نمی بینیم. تا همین چند سال پیش هم آگهی های تلویزیونی پر بود از نام های آشنایی که همه به یاد داشتیم و با تبلیغاتشان سرگرم می شدیم، ولی امروزه دیگر یادی از آنها نمی شود و در بیشتر موارد آن برند و کارخانه، عمدتاً به دلیل سیاست های غلط خصوصی سازی و واردات بی رویه تعطیل شده است.



کرد. تولید یخچال در سال ۱۳۴۱ کاملاً تصادفی رخ داد. در مسافرتی که مدیر شرکت به دانمارک کرد هدفش بازدید از کارخانه ای برای تولید ظرف شویی بود و به توافق نهایی هم نزدیک شده بودند اما با بازدید از کارخانه یخچال سازی نظرش عوض شد و ساخت یخچال را آغاز کرد. یک سال بعد آبرگمن برقی ۵۰ گالنی ساخت ارج به بازار آمد. تولید آن توسط ارج به توسعه بهداشت شخصی مردم و افول خزینه و حمام های عمومی که عامل شیوع بیماری ها بود کمک شایانی کرد. طی واگذاری ها، این کارخانه و دارایی های آن که به گفته هاشمی (مدیر کل دفتر صنایع فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت) فقط زمین و سوله کارخانه بود، واگذار شد.

گفته می شود این شرکت در دهه ۷۰ با یک اختلاس ۲۰ میلیارد تومانی هم مواجه شد. در پی مشکلات مالی، کارخانه ارج رو به سقوط گذاشت تا سرانجام در روز ۲۴ خرداد ۱۳۹۵ با پلمب قضایی انبار ارج، پس از ۷۹ سال به طور رسمی تعطیل شد. گفته می شود شرکت ارج بعد از واگذاری در حال مذاکره با تولیدکنندگان لوازم خانگی خارجی برای شروع مجدد تولید است.

آزمایش، افول گرما و سرمای ایرانی

کارخانه آزمایش در سال ۱۳۳۷ بنا شد. هنوز هم در خانه بسیاری از ایرانی ها حداقل یک محصول از کارخانه آزمایش وجود دارد، محصولات کارخانه ای که روزگاری به واسطه تولید وسایل گرمایشی

سراخ چند نام تجاری معروف رفته ایم تا ببینیم چه بر سرشان آمده و سرنوشت آن برند و محصولاتش چه شده است؟ از ارج بگیرد تا آزمایش و پارس الکتریک، تولی پرس و ... البته در بین برندهایی که در تاریخ محو شدند، نام هایی هم وجود دارد که گفته می شود خوشبختانه بعد از سال ها رکود و نداشتن فعالیت، دوباره تولید را از سر گرفته اند که امیدواریم فقط در حد خبر روی کاغذ نباشد.

ارج، قدیمی ترین تولیدکننده لوازم خانگی ایران

«ارج» نامی که می شناسید و به آن اطمینان دارید» تبلیغی بود که شاید هنوز در گوش خیلی ها مانده باشد. ارج یک سازنده بزرگ محصولات لوازم خانگی در کشور بود. این شرکت از سال ۱۳۱۶ با هشت کارگر ساده مشغول تولید شد و با قدمتی ۷۹ ساله، قدیمی ترین سازنده لوازم خانگی ایران لقب گرفت.

در آغاز، کارهای آهنگری، ریخته گری و جوشکاری انجام می داد و همچنین صندلی های تاشو نیز تولید می کرد. در دهه ۱۳۵۰ فعالیتش گسترش یافت و به تولید لوازم خانگی از جمله یخچال، بخاری، ماشین لباس شویی و کولر نیز روی آورد.

انتخاب نام ارج برای قدیمی ترین تولیدکننده لوازم خانگی ایران، علاوه بر اینکه از اول نام خانوادگی خلیل ارجمند، بنیان گذارش گرفته شده بود، اختصار سه واژه آهنگری، ریخته گری و جوشکاری است. کارخانه ارج با شروع نهضت صنعتی شدن شروع به تولید یخچال برقی



پارس الکترونیک، از باتری قلمی تا لپ تاپی که تولید نشد

زمانی در خانه هر ایرانی حداقل یک محصول پارس وجود داشت. از تلویزیون‌های سیاه و سفید نقلی‌اش گرفته تا باتری‌هایی که قدیمی‌ها به آن قوه می‌گفتند! کارخانه‌های پارس توشیبا، پارس شهاب، پارس الکترونیک، باتری پارس، لوازم خانگی پارس و چندین واحد صنعتی دیگر توسط محمدهاشم برخوردار از سال ۱۳۴۱ بنیان‌گذاری شدند تا هشت هزار نفر در این کارخانه‌ها مشغول کار شوند.

این مجموعه بعداً دولتی شد و تحت نظر سازمان صنایع ملی ایران به فعالیت خود ادامه داد. پارس الکترونیک به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های تأمین اجتماعی در سال ۱۳۷۱ به فعالیت خود ادامه داد. از بین شرکای تجاری این شرکت تنها گروندینگ آلمان که در بین برندهای صوتی و تصویری برند درجه سوم اروپا به شمار می‌آمد، با این شرکت همکاری‌اش را ادامه داد. گروندینگ چند سال پیش برای همیشه تعطیل شد و پارس الکترونیک نتوانست این برند را خریداری و به نام خود ثبت کند. از این رو برای تولید تلویزیون دست نیاز خود را به سمت کارخانه‌های کره‌ای دراز کرد تا با یکی از قدیمی‌ترین برندهای صوتی و تصویری آسیا همکاری کند.

پارس الکترونیک در حالی که می‌رفت علاوه بر تولید تلویزیون‌های ال‌سی‌دی، لپ‌تاپ ایرانی را هم وارد بازار کند، با تغییر ناگهانی مدیرعاملش مواجه شد تا مثل چند برند دیگر با آینده‌ای نامعلوم روبه‌رو شود. کارخانجات پارس الکترونیک سال‌ها متروکه مانده بود ولی گویا مدتی است دوباره فعالیتش را از سر گرفته است.

کفش بلا، شیرهای دوقلوی خسته از واردات

اگر سن و سالی ازتان گذشته باشد و دوران جوانی را پشت سر گذاشته باشید، حتماً شمایل دو شیر که یک آرم بلا را در بر گرفته‌اند به یاد دارید. کفش بلا، به نوعی دومین برند معروف کفش ایرانی بود، پس از کفش ملی. رقابت این دو کفش و در بازه‌ای، کفش وین، زیانزد خریداران کفش در ایران بود.

کفش بلا، تولدش را وامدار خانواده عمیدحضور است. پدر و پسرانی که از کاشان به تهران کوچ و پس از مدتی با خرید یک زیرپله در

و سرمایه‌ی و به دلیل ایرانی بودن و تولید داخل کشور، با استقبال زیادی همراه بودند.

آزمایش که توسط محسن آزمایش بنیان گذاشته شد، در ابتدا کارگاهی برای ساختن صندلی، مبل و آبکاری فلزات بود. روزگاری که گازکشی‌ها در تهران و چند شهر دیگر پا گرفته بود و بخاری‌های کپسولی در بورس بودند، آزمایش نیز به سرعت مدل‌های متنوع خود را به بازار عرضه می‌کرد. بخاری، کولر و یخچال که از عمده تولیدات آزمایش به شمار می‌رفتند در آن روزها حرف اول را در هر خانه‌ای می‌زدند و فروش قابل توجهی داشتند.

بسیاری از کارشناسان و فعالان صنعت لوازم خانگی بر این باورند که یکی از دلایل افول آزمایش، نبود مدیریت مناسب این شرکت بود، چرا که نه تنها آمار بلکه سرمایه این شرکت نیز گویای توانایی تولید محصولات ایرانی است. سرمایه این شرکت که در روزهای ابتدای کارش ۳۰ میلیون ریال بود پس از ۱۰ سال به ۲۰۰ میلیون تومان افزایش یافت و روزهای شکوفایی آزمایش رقم خورد.

هنگامی که مدیریت این شرکت، رشد و توسعه آزمایش را به چشم دید، با پیش‌بینی تولید سالانه یک میلیارد ریال، زمینی به مساحت ۱۸۵ هزار متر در کیلومتر ۱۰ جاده آبدلی، سه راه آزمایش خریداری و کارخانه‌ای دیگر بنا کرد. این بار محصولات نسبت به گذشته با تنوع بیشتری همراه بود، چندین نوع یخچال، کولر، آب‌گرمکن، تختخواب فلزی، بخاری و اجاق گاز نیز در کنار محصولات قبلی افزوده شد، اما فروش دیگر مانند گذشته نبود. فعالیت‌های تولیدی شرکت تا اوایل سال ۱۳۸۰ تا حدی رونق داشت و کالاهای جدیدی مانند یخچال سایدبای‌ساید و فریزر بدون برفک به محصولات شرکت اضافه شد، اما بازار محصولات خارجی با این برند ایرانی یار نبود و آزمایش را به تعطیلی کشاند.

در همین سال‌ها مجموعه آزمایش از طریق بورس به بخش خصوصی واگذار شد. در سال ۱۳۸۸ به دلیل بدهی‌های فراوان، تعداد کارکنان واحد مرودشت آزمایش، از ۱۴۰۰ نفر به ۱۶۰ نفر کاهش یافت و کارخانه به حالت نیمه تعطیل درآمد. اما اکنون خبری از تولید کارخانه آزمایش نیست، چرا که متأسفانه دیگر برند ایرانی آزمایش در میان تعداد زیادی از محصولات لوازم خانگی مرده است.

کارخانه نساجی قائمشهر که با نام نساجی مازندران هم شناخته می‌شود، از نخستین واحدهای صنعتی بزرگ کشور محسوب می‌شد که کلنگ آن در سال ۱۳۰۷ به زمین زده شد و سال ۱۳۱۳ به بهره‌برداری رسید. بعدها تعداد کارخانه نساجی در قائمشهر به سه واحد رسید تا چرخه ریسندگی کامل شود.

نساجی مازندران به غیر از فروشگاه‌های ۱۰۰ متری در قائمشهر، شعبه دیگری در کشور نداشت. نساجی مازندران از سه کارخانه تشکیل شده بود. در شماره یک واحد جیت‌سازی بود. در شماره دو منسوجات پرده‌ای، ملحفه‌ای، پیراهنی، فاستونی و... به تولید می‌رسید و کارخانه شماره سه که در سال ۱۳۵۶ از محل سرمایه شرکت و با مشارکت بانک صنعت و معدن به بهره‌برداری رسید، برای تولید نخ و منسوجات نخی و مصنوعی به کار گرفته شد.

نساجی مازندران، قائمشهر را تبدیل به شهری بزرگ کرد تا به غیر از مازندرانی‌ها کارگرانی از سراسر کشور به این شهرستان هجوم آورند و به برکت وجود این کارخانه کسب روزی کنند. گذشت زمان و تغییراتی از کاهش کشت پنبه در مازندران گرفته تا فرسودگی ماشین‌آلات و سنگینی بوروکراسی ناشی از مالکیت دولتی سبب شد تا مشکلات کارخانه‌های نساجی از سال ۷۲ با واگذاری آن به یک بانک بیرونی پیدا کند.

مشکلات واحدهای باقی‌مانده نساجی قائمشهر از دهه ۸۰ با واگذاری‌های مختلف و نسخه‌هایی که با تغییر هر دولت، وزیر و استاندار پیچیده می‌شد، به کلاف سردرگم تبدیل شد. روند حرکت تولیدی در نساجی مازندران به گونه‌ای بود که با فرسودگی ماشین‌آلات، بخش‌های مختلف این سه کارخانه تعطیل شد. هرچند سال گذشته خبرهایی منتشر شد مبنی بر حمایت‌های دولتی

بازار، فروش کیف و کفش را آغاز کردند. همین موضوع مقدمه‌ای شد تا خشت اول بنای «بلا» را بگذارند.

سیستم توزیع به تدریج کفش بلا را از تولید و تجارت ملی مبدل به یک شرکت بزرگ برای برندسازی و مارکتینگ صنعتی در ابعاد ملی کرد. تولیدات بلا کفش‌های مختلفی مثل پوتین، کفش‌های مجلسی، ورزشی و دمپایی را در بر می‌گرفت.

با وقوع جنگ تحمیلی و مشکلات اقتصادی و نابه سامانی مالکان این برند، بلا در مسیر نزولی قرار گرفت. پس از مدتی به دلایل مختلف از قبیل رکود بازار، واردات کفش‌های بی‌کیفیت و ارزان خارجی و مدیریت ناموفق، بلا نیز به سرنوشت دیگر برندهای خاطره‌انگیزی که از بین رفتند، مبتلا شد. خط تولید این کارخانه، قطعه قطعه و به بخش خصوصی واگذار شد.

مدیریت این برند اکنون در دست یک بانک است به طوری که تنها با استفاده از فروشگاه‌های بلا در کل کشور کفش‌هایی را از دیگر تولیدکنندگان عرضه می‌کند. این سرنوشت تا بیخ گوش کفش ملی هم نزدیک شد ولی خوشبختانه به طور کامل این دیگر برند محبوب را از پا درنیامورد. بلایی که بر سر کفش وین، سومین تولیدی بزرگ دوران دور صنعت کفش ایران آمد.

نساجی مازندران، سرگذشت تلخ یک چرخه ریسندگی

در کنار فروشگاه‌های کفش ملی، فروشگاه‌های نساجی مازندران حتی در دورافتاده‌ترین شهرستان‌های کشور نمایندگی داشت. اگرچه هنوز فروشگاه‌های کفش ملی و بلا در شهرستان‌ها زنده مانده‌اند اما نمایندگی‌های فروش نساجی مازندران و حتی تابلوی سردر آن مغازه‌ها تقریباً از بین رفته‌اند.





اقدام به افزایش ظرفیت کرد و در سال ۱۳۷۹ از سهامی خاص، به سهامی عام تبدیل شد. کارخانه تولی پرس از ۲۷ مرداد ۹۷ به دلیل مشکل در تهیه مواد اولیه تعطیل شد. پس از آن کارخانه در ۱۴ مهر ۱۳۹۷ بازگشایی شده بود که در ۲۸ مهر، تعطیلی دوباره آن اعلام شد. سال گذشته خانم زرابادی نماینده مردم قزوین، آبیگ و البرز در مجلس در گفت و گو با خبرگزاری خانه ملت درباره وضعیت شرکت تولی پرس، گفته بود: «شرکت تولی پرس تولیدکننده و توزیع کننده مواد شیمیایی، دارویی و آرایشی است که تا پایان سال مالی ۱۳۸۹ متعلق به گروه سرمایه گذاری البرز بوده و در سال مالی ۱۳۹۰ به بخش خصوصی واگذار شد. در شهریور ۹۷ شرکت تولی پرس اعلام کرد به دلیل نداشتن مواد اولیه، کارخانه تعطیل می شود. پس از بازدید انجام گرفته مشخص شد مواد اولیه به میزان کافی در کارخانه موجود است و شرایط شرکت نیازی به «اورهال» ندارد، اما خطوط تولید به حال خود رها شده است. پس از دو هفته تعطیلی کارخانه، موضوع تعطیلی تولی پرس مجدد مطرح شد. شرکت تولی پرس پس از واگذاری با مشکلات بسیار روبه رو شد اما به دلیل استفاده از نام تجاری این مشکلات آشکار نشد.»

با توجه به وبسایت شرکت، تولی پرس هنوز فعال است و تکذیبیه تعطیلی هم در آن قرار گرفته ولی هم سایت مشکل بارگذاری دارد و هم مثل گذشته خبری از محصولات آن در بازار نیست.

منبع: عصرایران

و نهادها از این کارخانه ها تا دوباره به روزهای اوج شان بازگردند و مدیر عامل نساجی هم در مصاحبه با ایرنا خبر از روغن کاری چرخ های این کارخانه داد، ولی با مراجعه به وبسایت شرکت متوجه می شویم که از زمستان سال گذشته هنوز به روز نشده و خبری از محصولاتش در بازار نیست.

تولی پرس، نشانه پاکیزگی که دیگر نیست

یکی از معروف ترین آگهی هایی که سال ها پیش در رادیو و مخصوصا تلویزیون به طور مداوم پخش می شد، مربوط به محصولات شرکت تولی پرس بود.

شرکت تولید دارو با تأسیس واحدی با نام واحد دترجنت، پودر لباسشویی «دریا» را در سال ۱۳۴۳ تولید و اولین محموله از آن با عنوان «کاروان دریا» را روانه بازار کرد. با گسترش تقاضای بازار و لزوم افزایش ظرفیت تولید و تنوع محصولات شوینده، واحد دترجنت تولید دارو، با عنوان شرکت تولی پرس با ظرفیت سالانه ۷۵ هزار تن انواع پودر لباسشویی، به ثبت رسید و در سال ۱۳۵۲ به شهر صنعتی البرز در قزوین، انتقال یافت و با تولید محصولاتی از جمله پودر لباسشویی دریا و تک، پودر ماشین لباسشویی شوما، مایع ظرفشویی جام و آبشار، مایع نرم کننده لباس هاله و سفیدکننده زدا، شروع به فعالیت کرد.

در ابتدای دهه ۶۰ و متعاقب تقاضای بالای بازار، شرکت تولی پرس

لوازم خانگی

DOMENA
steam expert

ساخت فرانسه

www.domena.ir



آدرس دفتر مرکزی: تهران، ابتدای مطهری،

کوچه منصور، پلاک ۴۹
۰۲۱-۵۷۶۱۹

domena.iran

ideal_negar

www.idealnegar.ir

Info@idealnegar.ir

ایده آل

شرکت ایده آل نگار خاور میانه

گفت‌وگو با حاج محمد حسین پیشکسوت صنف لوازم خانگی

سراغی از چراغی

از پل سید خندان که به سمت شمال برویم در ضلع غربی خیابان شریعتی فروشگاه دو دهانه قدیمی به نام «زهرة» به چشم می‌خورد که سر در آن عبارت لوازم خانگی حک شده است. حاج محمد حسین مستحسن از قدیمی‌های صنف لوازم خانگی، سالهای درازی است که این فروشگاه را مدیریت می‌کند. تاسیس این فروشگاه توسط مرحوم حاج اکبر مستحسن در سال ۱۳۴۲ بوده است. با هم می‌خوانیم متن گفتگوی خبرنگار ما با جناب مستحسن.



می‌آید که بعدها در سال ۱۳۵۶ پل سید خندان ساخته شد.

چه انگیزه‌ای موجب شد این شغل را انتخاب کنید؟

همان‌طوری که گفتیم چون پدرم از موسسین اتحادیه لوازم خانگی بودند و همیشه در منزل از کارشان صحبت می‌کردند و اینکه همیشه سعی می‌کردند حقی از کسی ضایع نشود من نیز کار ایشان را ادامه دادم. البته برادرم نیز که فرهنگی هستند با من همکاری می‌کنند.

مدرک تحصیلی شما چیست؟

من لیسانس بازرگانی را انتخاب کردم چون فکر می‌کردم تنها رشته‌ای است که می‌تواند به کارم کمک کند. البته با توجه به حضور مستمر در فروشگاه، دوران دبیرستان و دانشگاه را به صورت پاره وقت و بعد از ظهرها گذراندم. در آن زمان‌ها دو رشته مرتبط با کار من وجود داشت یکی حسابداری یکی بازرگانی که من بازرگانی را برگزیدم.

آیا از انتخاب خود راضی هستید؟

از چه سنی کار خود را شروع کردید؟

اگر من بخواهم تاریخچه تاسیس فروشگاه را بگویم بد نیست به این نکته اشاره کنم که من از ۶ الی ۷ سالگی با علاقه‌ای که به مرحوم پدرم داشتم با ایشان به مغازه می‌آمدم و به جرات می‌توانم بگویم که کار جدی خودم را از همان سال‌ها شروع کردم.

از ابتدا کار پدر لوازم خانگی بود؟

یادم می‌آید که ابتدا مغازه لوازم التحریر داشتند و بعد فروش کفش و از سال ۱۳۴۲ به طور جدی فروش لوازم خانگی را آغاز کردند.

وضعیت پل سید خندان در آن زمان‌ها چگونه بود؟

راستش در آن سال‌ها پلی وجود نداشت و خیابان شریعتی خاکی بود و در واقع جاده قدیم شمیران بود و برای اینکه هر از چندی ماشینی عبور می‌کرد و گرد و خاک بلند می‌شد خیابان را آب‌پاشی می‌کردیم و بعضی وقت‌ها هم که سرما خلوت بود با آب‌پاشی خیابان شریعتی که الان می‌بینید که اینقدر شلوغ است فوتبال بازی می‌کردیم. یادم

چند فرزند دارید؟

من دو فرزند پسر دارم که هر دوی آنها کنار من هستند و پسر بزرگترم آنقدر مهارت پیدا کرده است که هم از من بهتر خرید می کند و هم بهتر مشتری را مدیریت می کند. (در این جا فرزند برومندشان حرف پدر را قطع کردند و گفتند که با همه این توصیفات اگر پدر چند روزی مغازه نباشند کارها به درستی پیش نمی رود).

کالای خود را چگونه تامین می کنید؟

تمام تلاش ما این است که در ابتدا محصول را از کارخانه تولیدی و از نماینده معتبر شرکت خریداری کنیم و اصلاً وارد کالای بی شناسنامه نمی شویم و حتی اگر مشتری هم اصراری به کالای بی شناسنامه داشته باشد من این کار را نمی کنم.

کالاهای ایرانی یا خارجی؟

ما قبلاً کالای خارجی داشتیم که آنها را از شرکت واردکننده و با خدمات پس از فروش مناسب ارائه می کردیم ولی اکنون که واردات کالای خارجی ممنوع شده است تمام کالاهایمان ایرانی است البته با اینکه با تجربه و تخصصی که داریم از میان ایرانی ها بهترین ها را عرضه می کنیم. بهترین کیفیت، مناسب ترین قیمت با پشتیبانی خوب و خدمات پس از فروش.

در مورد خدمات بعد از فروش چه نظری دارید؟

تمام بقای یک تولید کننده به ارائه خدمات پس از فروش مناسب است و هر تولید کننده ای که خدمات خوبی ارائه دهد فروش آن آسان تر و مطمئن تر است و در واقع بقای ما هم به ارائه خدمات خوب و مناسب توسط تولید کننده است.

بله خداروشکر من بسیار راضی هستم که این شغل را انتخاب کردم و فرزندانم نیز راضی اند ولی نوع نگرش آنها فرق می کند.

شرایط کاری چگونه است؟

هر کاسبی که صبح مغازه را باز می کند قبل از آن به امید خدا می گوید تا کسب منعت کند ولی به ما یاد دادند که همه اش این نیست یعنی هدف پول درآوردن صرف نیست، بلکه ما هم مثل همه کاسب ها می آمدیم اینجا و به امید خدا می گفتیم و می خواستیم خدمتی به مردم کنیم و البته در کنار این خدمت پول هم در بیاوریم. به عنوان مثال شما یخچال با قیمت مناسب و با کیفیت خوب می خواهید و حاضرید پول آن را پرداخت کنید. وظیفه این است که با تخصص و تجربه ای که دارم از میان محصولات موجود بهترین کیفیت و بهترین قیمت به دست شما برسانم. در این صورت هم شما راضی هستید و هم من به سود و منفعت خود رسیده ام. و به همین دلیل خداروشکر دوستان خوب و مشتریان دائمی پیدا کردیم.

با توجه به اینکه شما در این اطراف کمتر رقیبی دارید و محلی هستید، سیاست فروشتان چگونه است؟

وقتی مغازه ای قدیمی و سابقه دار و محلی داشته باشید، وقتی که مشتری سی سال پیش از جلوی مغزه تان رد شود نوع نگاهش و نوع برخوردش مشخص می شود که عملکرد شما چگونه بوده است. جالب است که مشتری های پدرم برای جهیزیه فرزندان شان به ما مراجعه کردند و جالب تر اینکه فرزندان آنها نیز از ما خرید کرده اند. و خدارو شکر همه نگاه ها از ما راضی هستند.



فروش لوازم خانگی توسط فروشگاه‌های اینترنتی باید پایش شود

مناسب در اختیار او می‌گذاشتیم ولی الان مشتری تمام اطلاعات لازم را از گوشی هوشمند خود استخراج کرده است و این بار او به ما می‌گوید که چه چیزی را یا چه قیمتی می‌خواهد. ما با علم روز که نمی‌توانیم مبارزه کنیم، پس باید خریدی انجام دهیم که کاملاً رقابتی باشد. در گذشته مشتری با ما هماهنگ می‌شد و حالا ما با مشتری هماهنگ می‌شویم.

نظر شما در مورد تعرفه‌های مالیاتی چیست؟

ما هیچ دغدغه‌ای بابت بیمه و دارایی نداریم، حرف ما این است که باید فعالیت کنیم، کار کنیم، ایجاد درآمد کنیم و مالیات آن را هم بدهیم. این اعتقاد راسخ من است ولی از طرفی اداره مالیات ما را با آنهایی مقایسه می‌کند که کالای قاچاق و فیک عرضه می‌کنند و درآمد زایی کلانی دارند. توقع آن‌ها این است که ما هم

باید مثل قاچاق فروش‌ها کسب درآمد کنیم. در واقع رونق کار، که همه فعالیت خرید و فروش، شفاف است توسط آن‌ها گرفته شده است. از طرفی با کسری درآمد مواجه شده‌ایم و از آن طرف دارایی هم تعرفه‌های سنگین‌تری برایمان وضع کرده است!

مشتری‌های شما از چه قشری هستند؟

با توجه به اینکه محل ما محله‌ای متوسط رو به بالا است اگر مشتری ایرانی هم بخواهد ایرانی خوب و با کیفیت می‌خواهد و این وظیفه ما است که بهترین‌ها را گلچین کنیم.



آیا با پیشکسوت‌های دیگر ارتباط دارید؟

به هر بهانه‌ای سعی می‌کنم هم قطاران خود را ملاقات کنم. خود اتحادیه محلی است که هر بار می‌شود دوستان را ملاقات کرد، قدیم‌ها شرکت پلاک اندیش (که بزرگان صنف تشکیل داده بودند) چندین سفر زیارتی به مشهد مقدس ترتیب داد که همراه خانواده می‌رفتیم و خیلی ارتباطات خوب و سالمی وجود داشت.

آیا فروش اینترنتی دارید؟

خیر، فقط فروش سنتی داریم. البته قبلاً یکسری کارهای مقدماتی انجام دادیم که بعد به این نتیجه رسیدیم که باید به همین روش ادامه دهیم.

نوع خرید نقدی است یا اعتباری؟

در گذشته همه خریدم اعتباری بوده و خیلی وقت‌ها چک و سفته‌ای هم وجود نداشته فقط به اعتبار ما جنس در اختیارمان قرار می‌گذاشتند ولی الان نه تنها نقدی است که حتی چندین ماه پول ما نزد فروشنده می‌ماند و بعد جنس تحویل داده می‌شود!

پیشنهاداتی برای جوانانی که تازه وارد این کار می‌شوند چیست؟

اول عریضم هم گفتم اگر هدفشان را مشخص کنند موفق می‌شوند، اگر می‌خواهند وارد این کار بشوند و یک شبه پولدار شوند این خبرا نیست... محض رضای خدا وارد این کار شوند مطمئناً کارشان درست می‌شود، ممکن است دیر به هدف برسند ولی مقاوم و مستحکم می‌رسند.

توصیه شما به تولید کنندگان داخلی چیست؟

تولید کنندگان ریشه‌ها را حفظ کنند، آن‌ها نیاز به بازار توزیع دارند، هیچ وقت یک تولید کننده خوب یک توزیع کننده خوب نخواهد شد. فراموش نمی‌کنم که سال‌های پیش در ابتدا تولید کنندگان چند صد مغازه را زیر پوشش داشتند و به اصطلاح به صورت مویرگی فروش را انجام می‌دادند بعدها بنکداران ظهور کردند و خریدی که مثلاً ۱۰۰ مغازه انجام می‌دادند را یکجا از تولید کننده می‌خرید نه ولی به مرور زمان این کار به تولید کننده‌ها ضربه زد و در واقع بسیاری از سیاست‌ها را بنکداران تبیین می‌کردند.

الان هم متأسفانه روال اینگونه شده است که پیشنهاد من فروش مویرگی به تولید کننده‌هاست چرا که همیشه روال و شرایط اینگونه نخواهد بود.

نوع خرید و نوع سوالات خریداران چه تغییر نسبت به گذشته کرده است؟

قدیم‌ها مشتری مراجعه می‌کرد و درخواست یک یخچال خوب می‌کرد و ما با توجه به تجربه و میزان هزینه‌کرد مشتری یخچال

چه انتظاری از اتحادیه لوازم خانگی دارید؟

به نظر من یک ایراد بزرگ وجود دارد و آن این است که اتحادیه تمامی اعضای خود را رصد نمی‌کند و تمامی فروشگاه‌هایی که جواز دارند و زیر پوشش هستند نظارت می‌شوند ولی کسی که جواز ندارد و جنس قلابی و قاچاق می‌فروشد؟ حالا اینجاست که باید اتحادیه ورود کند و لطمه‌ای که آن‌ها به صنف وارد می‌کنند را پایش کند و نگذارند اعتماد مردم به مغازه‌های معتبر نیز از بین برود.

از طرفی فروشگاه‌های اینترنتی و هایپرمارکت‌ها بدون هیچ نظارتی لوازم خانگی می‌فروشند که این هم لطمه بزرگی به صنف وارد می‌کند و اتحادیه باید به این موضوع ورود کند. خوشحالم که اعضای جدید و جوان اتحادیه می‌توانند در کنار با تجربه‌ها ترکیب خوبی تشکیل بدهند.



شستشوی با قدرت بخار

ماشین لباسشویی هارمونی اسنوا با قابلیت **Magic Steam**

 snowa_co www.snowa.ir





A D L E R F O R Y O U R K I T C H E N

تلفن خدمات پس از فروش سیما سرویس
۰۲۱۶۳۴۳۶



سیما الکتریک نماینده رسمی
محصولات آدلر آلمان در ایران



سیمما الکتریک

نماینده انحصاری محصولات فکر در ایران



El üstünde tutulan
zarafet!



Rosie
SERIES



۶۳۴۳۶
سیمما سرویس

شرکت سیمما الکتریک نماینده رسمی محصولات وی یو در ایران

www.simaaelectric.com



سندروم قورباغه و نیاز به تغییر

من خودم پختن قورباغه را دیده ام، قورباغه ی از همه جا بی خبر را در ظرفی از آب سرد قرار میدهند و روی آتش میگذارند، چرا که اگر قورباغه را داخل ظرفی از آب جوش بیندازند، بلافاصله فرار میکند، حال اگر ظرف آب را بر روی شعله بگذارند و بتدریج دمای آب را افزایش دهند، اتفاق بسیار عجیبی رخ می دهد.



حسین شهرستانی

حضور به سمت تکنولوژیهای جدید و خریدهای اینترنتی سوق داد. کسب و کار و رونق آن از دیرباز لازمه ی بقای اقتصادی هر جامعه ای بوده است.

با افزایش دانش بشر و به کار گرفتن تجربیات خود در ارتقاء سطح زندگی، کسب و کار نیز دست خوش تغییرات زیادی شده و استفاده از فناوری های جدید موجب آسانی و ایجاد فضای متفاوتی نسبت به گذشته شده است.

تکنولوژی تاثیر مهمی بر روی فعالیت های اقتصادی و توسعه کسب و کار دارد.

با استفاده از تکنولوژی در کسب و کارتان می توانید در زمینه های فرهنگی و امنیت و روابط کاری، پیشرفت و اطمینان به وجود آورید.

یکی از مهم ترین نقش های تکنولوژی بر روی کسب و کار و تجارت امروزی، ایجاد ارتباط قوی با مشتری است.

صرف نظر از وسعت کسب و کار، تکنولوژی می تواند در پاسخگویی به مشتریان یاریتان دهد.

امروزه ارتباط سریع و جامع با مشتری یکی از نیاز های مهم در کسب و کار است.

هرچه ارتباط بین فروشنده و خریدار سریع تر و قوی تر باشد، موجب ایجاد تصویری بهتر

مدیران کسب و کار
می توانند توسط وب سایت
و یا نرم افزار فروشگاهی
خود، با مشتری ارتباط
برقرار کرده و مجموعه ی
عظیمی از اطلاعات مفید را
به مشتریان خود ارائه دهند

در ذهن خریدار می گردد.

ایجاد فضای امن در کسب و کار نیز یکی دیگر از فواید به کار بردن تکنولوژی در تجارت است.

کسب و کاری که بتواند از قدرت تکنولوژی در جهت تحقیق و توسعه

زمانی که درجه حرارت آب تا حدود ۳۰ درجه سانتیگراد بالا می رود، قورباغه هیچ واکنشی نشان نمی دهد. در واقع تمامی نشانه ها حاکی از این است که او از وضعیت خود راضی و خوشحال است. با افزایش تدریجی دما، قورباغه لحظه به لحظه، سست تر و سست تر می شود تا جایی که دیگر قادر به بیرون آمدن از ظرف نیست. علی رغم اینکه هیچ مانعی برای خروج از ظرف وجود ندارد، قورباغه همانجا می ماند تا بپزد! قورباغه، تنها در مواردی که اتفاق ناگهانی در محیط اطرافش رخ می دهد، خطر را تشخیص می دهد و نه در مواردی که خطر، آرام و تدریجی گسترش می یابد.

دانشمندان جامعه شناس از همین قاعده استفاده کردند و با بررسی جوامع بشری در طول تاریخ نتیجه گرفته اند که انسانها با عادت کردن به شرایط به یک قورباغه ی پخته تبدیل می شوند!

قانون قورباغه ی پخته را همیشه به یاد داشته باشیم. روزمرگی ها، عادت ها و بی تفاوتی در برابر تغییرات، ما را می بلعند و روزی به خود می آییم که به قورباغه پخته ای تبدیل شده ایم.

متأسفانه امروزه وقتی در بازار سنتی قدم میزنی بسیاری از کسبه خوب و فعال قدیمی را مشاهده میکنی که پشت پیشخوان مغازه در انتظار مشتری بسر میبرند و همچنان با غفلت

از تغییرات پیرامون در حسرت روزهای خوب و پر رونق گذشته هستند. تغییراتی که طبق روال اگر قرار بود چند ساله صورت پذیرد به خاطر فضای بوجود آمده از بیماری کرونا و هراس مردم از خارج شدن از منازل با سرعتی صد چندان صورت گرفت و ذائقه ی آنها را از خریدهای

و سرزده تمام آژانسهای مسافری درون شهری را بهت زده و از دوره رقابت خارج کرد.

علاوه بر اینکه با استفاده از فضاهای جدیدی که در بستر اینترنت در اختیار ماست میتوانیم به بانکهای اطلاعاتی ارزشمندی از گروه های هدف و خریداران بدست آوریم. یکی از مزایای استفاده از تکنولوژی تقویت و بهبود ارتباط با مشتری است، در صورتی که ارتباط با مشتری به شیوه های درست انجام شود می تواند منجر به موفقیت بیشتر در کسب و کار شود.

دو هدف اصلی ارتباط با مشتری، جذب مشتری جدید و حفظ مشتریان کنونی است.

جذب مشتری به این معنا که با روش هایی بتوانیم مشتری خود را متقاعد کنیم که محصول یا خدمات ما از موارد مشابه موجود در بازار بهتر است و اعتماد او را جلب کنیم.

در ضمن باید بدانیم که هزینه حفظ مشتریان فعلی به مراتب پایین تر از جذب مشتریان جدید است.

مشتریان خوب شما فقط یک محصول را خریداری نمی کنند و یا فقط یک بار از خدمات شما استفاده نمی کنند، بلکه آن ها اگر رضایت و اعتماد لازم را داشته باشند، مسلماً مشتری ثابت شما خواهند شد. حفظ مشتری به شما می آموزد که مشتریان فعلیتان چقدر با ارزش هستند و در آینده چقدر باعث افزایش در آمد می شوند. البته حفظ مشتری راه های مختلفی دارد و با توجه به نوع کالا یا خدماتی که ارائه می شود، می توانید استراتژیهای متفاوتی را برای کسب و کارهای مختلف به کار ببرید.

فناوری قادر است به بهترین شیوه و روش، ارتباط با مشتری را برای شما تسهیل نماید. با این وجود متأسفانه تنها تعداد کمی از صاحبان کسب و کار، به فکر استفاده از ابزار های نوین برای جلب نظر مشتریان خود هستند. دلیل اصلی مقاومت افراد در برابر تکنولوژی را می توان ترس از تغییر دانست. برای تسهیل این موضوع به وسیله ی تکنولوژی ابزارهای فراوانی وجود دارد مانند: اینترنت، نرم افزار مدیریت ارتباط با

مشتری (CRM)، استفاده از نرم افزارهای پیام رسان هوشمند، تلفن گویا و ارسال پیامک خودکار به مشتری، ایجاد ویدئو کنفرانس با مشتریان. نمونه هایی قدرتمند از کسب و کار های مجازی هستند که بازارهای سنتی را به حاشیه رانده اند.

به زودی شاهد تسلط حداکثری فروشگاه های اینترنتی و کم رنگ شدن کسب و کار هایی که سنتی مانده اند و خود را با تکنولوژی روز ارتقاء نداده اند خواهیم بود.

پس به سود شماست که هرچه سریع تر با تکنولوژی روز دنیا همراه شوید و کسب و کارتان را از شکل سنتی خارج کرده و ارتقاء دهید.

اگر قرار است بازار و فضای جدیدی در زمینه لوازم خانگی بوجود آید، این حق صنف با سابقه و قدیمی لوازم خانگی است که البته با بروز رسانی خود این بازار بزرگ را بدست گیرد.

بازار هدف خود، استفاده بهینه کند، چندین گام از رقبای خود جلوتر است.

همچنین لازمی بقاء برای هر کسب و کاری، رشد و توسعه است. رشد و توسعه سبب پدید آوردن موقعیت های بهتری در جهت به ثمر رسیدن اهداف کسب و کار می شود.

مدیران کسب و کار می توانند توسط وب سایت و یا نرم افزار فروشگاه های خود، با مشتری ارتباط برقرار کرده و مجموعه ی عظیمی از اطلاعات مفید را به مشتریان خود ارائه دهند و بدون آنکه هزینه ی مکان و دیگر هزینه های اضافی را بپردازند، مشتریان را به صورت مجازی به فروشگاه خود دعوت کنند.

امروزه تجارت، محدود به محله و شهر و کشور خاصی نمی شود، شما می توانید به راحتی با همه ی جهان در ارتباط باشید و این توانایی توسط تکنولوژی به دست آمده است.

البته در کنار این همه مزایایی که تکنولوژی برای ما به ارمغان آورده، هستند کسانی که بر تاثیر و اهمیت ارتباط چهره به چهره و اثرگذاری بیشتر آن معتقدند.

با پیشرفت تکنولوژی در زمینه ی واقعیت مجازی و راه های نوین ارتباط تصویری، از طرفداران این عقیده کاسته شده است.

شما به راحتی می توانید با استفاده از بستر اینترنت از هزاران کیلومتر دورتر از خود کالایی را خریداری کنید و پرداخت انجام دهید.

وب سایت های فروشگاه های و نرم افزار های تلفن همراه بر بستر اندروید و ios اپل، بر قابلیت ارائه تصویر واقعی و واضح تر از محصول مورد فروش و همچنین متقاعد کردن مشتری به خرید آن در رقابت اند.

نمایش سه بعدی کالا و تغییر رنگ و اندازه و جایگذاری در محل مورد استفاده به صورت مجازی، گوشه ای از این تلاش و رقابت در جهت معرفی هر چه بهتر کالا به مشتری است که توسط وب سایت های بزرگ فروشگاه های و نرم افزار های فروشگاه های دنبال و توسعه داده می شود.

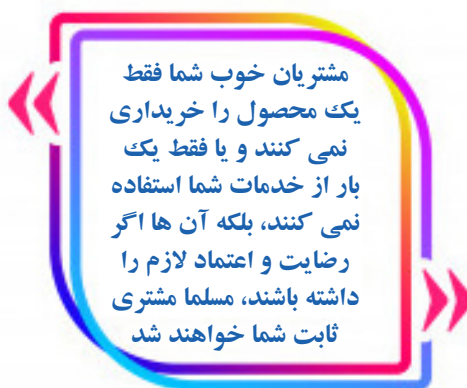
همانطور که می دانید پول نقد کم کم جای خود را به پول مجازی می دهد.

همچنین افزایش استفاده از خدمات الکترونیکی پرداخت نیز این پیام را برای کسب و کار های سنتی به همراه دارد که هرچه سریع تر خود را وارد فضای تجارت الکترونیک کنند.

در ابتدا کسب و کار های سنتی با نصب دستگاه کارتخوان در محل فروشگاه خود مقاومت می کردند و معتقد به دریافت پول نقد بودند، ولی همانطور که شاهد هستید امروزه بدون دستگاه کارتخوان، فروش با سختی همراه است چرا که خریداران از فواید کارت های اعتباری آگاهند و از مزیت های تکنولوژی استفاده می کنند.

چرا شما به عنوان صاحب یک کسب و کار از آن سود نبرید؟ چرا شما قبل از آن که مشتریانان رو به سوی رقبای به روز و پیشرفته تان ببرند، کاری نکنید؟

مثال های گوناگونی وجود دارد، مثلاً نرم افزار اسنپ تاکسی که ناگهان



شرکتهای خدمات پس از فروش داخلی

ردیف	نام کارخانه	خدمات پس از فروش
۱	آبسال	۷۷۲۰۹۰۰۷
۲	آزمون	۷۷۳۴۹۰۸۶
۳	آلیش گاز	۲۶۴۰۱۴۴۲
۴	اخوان	۷۴۴۲۸
۷	استیل البرز	۸۸۶۷۱۰۳۵-۸
۸	اسنوا	۰۲۱۸۲۱۰۲ و ۱۶۹۹
۹	امرسان	۰۲۱-۳۵۷۱۱
۱۰	انرژی	۶۱۴۴۵
۱۱	ایران شرق	۸۸۷۵۳۵۲۵
۱۲	ایران گرما	۶۶۶۱۳۸۶۱
۱۳	ایستکول	۸۸۵۴۱۱۲۲
۱۴	برقاب	۸۹۳۶۸
۱۵	بوتان	۵۱۰۱۱
۱۶	پارس خزر	۴۷۰۶
۱۷	پلار	۰۳۱۳-۳۸۰۷۴۰۰
۱۹	پیلوت	۵۳۸۲۴
۲۰	تاکنو گاز	۶۶۸۴۶۲۶۴
۲۱	تکنو گاز (انتخاب)	۰۲۱۸۲۱۰۲ و ۱۶۹۹
۲۳	تهران سبحان	۴۶۸۳۱۵۶۲-۳
۲۴	جبال	۵۵۶۸۳۷۶۰-۱
۲۵	جواهریان	۶۶۷۱۷۱۱۲
۲۶	دونار خزر	۰۴۱۳-۴۲۰۴۹۱۵-۲۰
۲۷	دوو (انتخاب)	۰۲۱۸۲۱۰۲ و ۱۶۹۹
۲۸	لوازم خانگی پاکشوما	۰۲۵-۱۶۰۸
۲۹	دی پوینت	۰۲۳۳-۴۵۸۴۱۴۱
۳۰	رومگا گاز	۷۷۷۴۰۸۲۲
۳۱	ری بون	۰۲۶۳-۶۶۷۰۱۲۴-۶
۳۲	ساکا گاز	۶۶۸۱۵۶۳۲

ردیف	نام کارخانه	خدمات پس از فروش
۳۳	سپهر الکتریک	۸۲۱۱۵
۳۴	سنگر کار	۸۸۵۴۷۲۵۰-۴
۳۵	سولان	۵۶۵۴۶۸۴۴-۵
۳۷	سینجر	۵۱۰۷۲
۳۸	شهاب	۴۴۵۴۸۸۲۱
۳۹	صنام	۴۲۸۴۱
۴۰	صنایع الکترونیکی ناسیونال ایران (پاناسونیک)	۸۸۷۹۳۹۰۳
۴۱	فیلور	۶۵۶۰۴۵۸۱
۴۲	قاینار خزر	۰۴۱۳-۴۲۰۱۱۱۶
۴۳	کاجیران	۸۸۳۱۶۸۵۰
۴۴	کاندید	۲۶۲۱۶۶۲۴
۴۵	کن	۷۳۵۳
۴۶	الکترواستیل	۰۵۱۳-۶۶۵۱۱۶۵
۴۷	گرماوران	۵۶۲۳۵۶۴۴-۷
۴۸	لوازم خانگی پارس	۸۵۱۷۷
۴۹	لورچ	۰۳۱۴۰۳۰
۵۰	مادیران	۰۲۶۴-۳۲۱۰۰۰۰
۵۱	نوژن گاز	۶۵۶۴۶۷۱۰
۵۲	نیک کالا	۰۲۶۳-۴۱۱۱
۵۳	هاردستون	۰۲۱-۴۱۷۳۴
۵۴	هیمالیا	۲۵۹۳۸۸۸۸
۵۵	هیوندای	۵۱۳۱۵۰۰
۵۶	شرکت بازرگانی نیکان (لباسشویی اکسپریال)	۸۲۳۲
۵۷	یخساران	۷۷۳۳۸۰۰۱
۵۸	ایران رهجو (تلویزیون بلست)	۰۲۱-۸۳۰۰
۵۹	آزمایش	۸۶۰۸۰۵۹۰
۶۰	شرکت تولیدی و صنعتی پاديسان	۶۶۷۲۴۵۴۳
۶۱	شرکت پلی استیل (سینک - اجاق گاز - فر - هود (توکار))	۰۲۱-۷۷۵۴۳۷۳۲
۶۲	جی پلاس	۸۴۷۳۳
۶۳	سام الکترونیک	۸۲۵۵

آشنایی با سامانه جامع تجارت (سجا)



در این سامانه چه از طرف تولیدکننده و چه از طرف توزیع کننده طبق قانون برابر با احتکار و به منزله قاچاق کالا می باشد.

در این طرح رصد کالاها از مبدا که همان تولیدکنندگان لوازم خانگی مشمول می باشد تا رسیدن کالا به حلقه آخر این زنجیره که همان مصرف کننده نهایی مورد نظر است. بطوریکه در این سامانه در ابتدا تولید کنندگان جهت ثبت سفارش برای خرید مواد اولیه و واردات قطعات مورد نیاز جهت تولید کالای خود می بایستی میزان تولید کالای خود را اعلان نمایند و به همان نسبت می توانند مواد اولیه

سفارش دهند که این امر موجب حذف شرکت های که تولید واقعی ندارند ولی از ارز وامکانات و مزایای خاص استفاده می کردند شود چنانکه تا کنون درصد قابل توجهی از مواد اولیه و ارز مورد نیاز چرخه تولید (با قیمت بسیار متفاوتی در اختیار تولیدکنندگان واقعی قرار میگرفت. تولید کننده می بایستی در این سامانه کالای تولیدی خروجی خود را به همراه شناسه کالا و کد رهگیری ثبت نموده و کالای خروجی خود را همراه با تعداد مشخص به نماینده و عامل

فروش خود ثبت نماید و در مرحله بعد نماینده تولید کننده که همان بنکدار می باشد پس از کنترل کالای ثبت شده در سامانه جامع تجارت اقدام به تأیید می نماید که این امر به منزله مشخص شدن میزان واقعی تولید و مقدار واقعی کالا در سطح عرضه می باشد و در مرحله بعدی نماینده موظف است در این سامانه در هنگام فروش کالا مشخصات خریدار را ثبت نماید که در این مقطع اگر کالا به تاجر فروخته شود ثبت فروش به تاجر صورت می پذیرد و تاجر بعدی می بایستی ادامه فرایند فروش را ثبت نماید و چنانچه فروش کالا به مصرف کننده نهایی انجام گردد در سامانه فروش به همراه کد رهگیری که همان سریال کالا می باشد نیز ثبت می گردد تا گارانتی کالا نیز فعال گردد و این امر به منزله پایان رصد کالا در این سامانه می باشد.

در این طرح و
طبق قانون مصوب
تولید کنندگان موظف
می باشند فقط کالای
خود را به صاحبان
پروانه کسب اتحادیه
لوازم خانگی عرضه
نمایند

اتحادیه لوازم خانگی تهران پس از اجرایی شدن تبصره ۴ قانون ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در تاریخ ۱۳۹۵/۱۱/۹ و اصلاحیه شماره ۱۰۶۶۸۹ تاریخ ۱۳۹۷/۸/۱۴ هیات وزیران مبنی بر رصد کالاهای خانگی گروه اول برقی مشمول این قانون شامل یخچال - فریزر - یخچال فریزر - تلویزیون - ماشین لباسشویی - ماشین ظرفشویی - کولرگازی - اسپیلت - میکروفر - پکیج - چرخ خیاطی - جاروبرقی - مانیتور پس از برگزاری جلسات متعدد با متولیان و اجرا کنندگان این طرح از شهریورماه ۱۳۹۹ اقدام به برگزاری جلسات منظم و هفتگی جهت اطلاع رسانی در خصوص آشنایی با قوانین و مقررات و نحوه بارگزاری اطلاعات خرید و فروش کالاهای مشمول در این طرح با حضور عاملین فروش کالاهای مشمول این طرح و کارشناسان سامانه جامع تجارت نمود.

هدف اصلی سامانه جامع تجارت با توجه به شرایط اقتصادی کشور و تحریم های ظالمانه علیه کشور عزیزمان ایران و کمبود مواد اولیه برای تولید کافی و تنظیم عرضه و تقاضای بازار لوازم خانگی و شفاف سازی زنجیره تولید و توزیع و رصد کالا از تولید تا مصرف کننده نهایی می باشد. با اجرایی شدن این طرح میزان کالای تولیدی واقعی در بازار و شبکه توزیع مشخص شده و مشخص می گردد چه میزان از تولید در سطح بازار وجود دارد، کالاهای قاچاق و تقلبی و بدون ضمانت اصلی و معتبر از کالاهای با کیفیت و معتبر و دارای گارانتی اصلی شناخته شده و رصد کالا به منظور جلوگیری از احتکار و تقلب در فروش کالا صورت می پذیرد که این امر در نهایت به تنظیم بازار می انجامد.

در این طرح و طبق قانون مصوب تولید کنندگان موظف می باشند فقط کالای خود را به صاحبان پروانه کسب اتحادیه لوازم خانگی عرضه نمایند و صاحبان پروانه کسب اتحادیه لوازم خانگی می بایستی ورود و خروج کالاهای خود را در این سامانه ثبت نمایند و عدم ثبت

- جناب آقای گزالی، مدیر کل محترم دفتر صنایع برق و الکترونیک وزارت صمت، معدن و تجارت برای انگلی و اقدام لازم (به همراه پیوست)
- جناب آقای عارفپور، مدیر کل محترم بازرسی و صنعتی غیر استاندارد برای انگلی
- جناب آقای گروشا، مدیر کل محترم دفتر تلفات و هوشمندانه و هوشمندانه برای انگلی
- جناب آقای سرواد کوهی، مدیر کل محترم دفتر صنعتی غیر استاندارد و معدن برای اقدامات لازم (به همراه پیوست)



رئیس

با اهدای سلام و تحیت؛

احتراماً، مصوبات جلسه شماره ۱۳۰ ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز که به تأیید ریاست محترم جمهور رسیده و از طرف رئیس محترم دفتر رئیس جمهور و سرپرست نهاد ریاست جمهوری ابلاغ شده جهت اجرا ارسال می‌شود.

علی عزیزی خرم آبادی

رونوشت:

- جناب آقای بهر مگشدا، رئیس محترم دفتر معاون اول رئیس جمهور، برای استحضار و تکاپ آقای دکتر دهقانگری.
- جناب آقای سید جمیع حسینی، مشاور محترم وزیر و مسئول هماهنگی - وزیر وزارت، برای استحضار جناب آقای دکتر رحمانی مصلی، وزیر محترم کشور و نماینده رئیس جمهور در ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز.
- جناب آقای پشمپورزاده، معاون محترم نظارت مجلس شورای اسلامی، و ای آگاهی و اطلاع رسانی به نمایندگان کمیسیون‌های اقتصادی و قضایی و حقوقی وقت ماده ۴ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز.
- جناب آقای دکتر ذوالفقاری، معاون محترم امنیت و انتظامی وزارت کشور، برای آگاهی.
- جناب آقای دین پرست، معاون محترم هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منطقه‌ای وزارت کشور، برای آگاهی.
- گیرندگان محترم ردیف الف، برای آگاهی.

ضوابط اختصاصی گروه کالایی لوازم خانگی، برقی و الکترونیک

موضوع ماده (۲) دستورالعمل تبصره (۳) الحاقی ماده (۱۸) قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز تصویب‌نامه شماره ۱۳۸۸۶۴/ت/۵۲۹۷۱ هـ.تاریخ ۱۳۹۵/۱۱/۰۹ و اصلاحیه شماره ۱۰۶۶۸۹/ت/۵۵۶۷۹ هـ.تاریخ ۱۴/۸/۹۷ هیأت وزیران، ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز در جلسه شماره (۱۳۰)، برگزار شده به تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۱ به استناد ماده (۲) دستورالعمل تبصره (۳) الحاقی ماده (۱۸) قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز مصوبه شماره ۱۳۸۸۶۴/ت/۵۲۹۷۱ هـ.تاریخ ۱۳۹۵/۱۱/۰۹ و اصلاحیه شماره ۱۰۶۶۸۹/ت/۵۵۶۷۹ هـ.تاریخ ۱۴/۸/۹۷ هیأت وزیران و بر اساس پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت و تأیید دستگاه‌های مرتبط عضو ستاد و نیز به استناد ماده (۳) قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، ضوابط زیر را در ۳۱ ماده و ۱۳ تبصره به شرح مواد آتی در جلسه ۱۳۰ ستاد مصوب و تعیین نمود؛ و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۵/۲۲ به تأیید رئیس جمهور رسیده است.

فصل اول - تعاریف

ماده ۱ - عبارات موجود در این مصوبه در معانی مشروح زیر به کار می‌رود:

الف) قانون: قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز مصوب ۱۳۹۲/۱۰/۰۳ با اصلاحات بعدی.

ب) ستاد: ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز.

پ) سامانه جامع گارانتی: درگاهی یکپارچه تحت نظارت وزارت صنعت، معدن و تجارت است که به منظور انجام کلیه امور مرتبط با گارانتی از جمله ثبت شناسنامه گارانتی، اعلام گارانتی و همچنین رتبه‌بندی شرکت‌های گارانتی‌کننده ایجاد شده است.

ت) شناسنامه گارانتی: شناسنامه مشتمل بر تعهدات پایه گارانتی به همراه اطلاعات گارانتی‌کننده و گروه و طبقه کالایی مرتبط که پس از تأیید آن توسط سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان شناسه رهگیری کالا به آن تخصیص داده می‌شود.

ث) گارانتی‌کننده: تولیدکننده و یا واردکننده کالایی مشمول یا نماینده معرفی شده از سوی آنان که اقدام به ارائه خدمات گارانتی نماید و مورد تأیید سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان باشد.

ج) اعضای زنجیره تأمین: کلیه اشخاصی که از مرحله تولید یا واردات کالا تا تحویل آن به مصرف‌کننده نهایی در امر خرید، فروش، حمل یا نگهداری کالایی مشمول فعالیت می‌نمایند.

چ) کالایی مشمول: لوازم خانگی، برقی و الکترونیک شامل:

گروه	عنوان کالا
الف	یخچال فریزر، یخچال، فریزر، تلویزیون، ماشین لباسشویی، ماشین ظرفشویی، کولر گازی (اسپلیت)، مایکروویو، مایکروفر، فر، یخچال-فرج، خنک‌کن، مینیور (ماشینگر رایانه)، جارو برقی.
ب	تو برقی، ادوات گاز، آبمیوه گیری، لیسردکن، اسپایر، آبن برقی، پنکه، خنک‌کن، جارو شارژی، چرخ گوشت، دستگاه چای‌ساز، سینمای خانوادگی، فلانکساز، قهوه ساز، گوشت‌کوب الکتریکی، مخلوط‌کن الکتریکی، ش، همزن، بخارشوی، توپرس، آرام بر و زودپز، داکت اسپلیت، تهویه هوای تشر.
ج	اسیکر، اسنکر، انواع پاور (صنعتی، کامپیوتر و ...)، انواع یو پی اس (CPU)، ویدیو پروژکتور، پرینتر، تبلت، تلفن، لاسر، باتری، انواع حافظه، دستگاه ضبط و پخش، تلفن همراه، دوربین عکاسی، دوربین فیلم برداری، دوربین مدار بسته، ساعتدار، انواع سرور، سونایج و روتر، فکس، دستگاه مایر، کارت حافظه، موقت (RAM)، آب، مودم، کابله خرد کن، دستگاه فتوکپی، دستگاه پرس کارت، دستگاه پول‌ساز، دنیا کالکتور، دستگاه کنترل تردد، ماشین حساب، دستگاه لیدل زن، پلانر، دستگاه امدادی الکترونیکی، آنتن‌های گیرنده رادیویی، کنسول بازی، آمپلی‌فایر، آکسس پوینت، کیس کامپیوتر، رایانه یکم، رایانه و یکم، مینی کامپیوتر.

ج) پایگاه اطلاع‌رسانی قیمت کالا و خدمات: درگاهی اینترنتی به نشانی www.1337.ir است که از طریق آن، آخرین اطلاعات قیمت کالا و خدمات از سوی سازمان حمایت تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان برای اطلاع عموم منتشر می‌شود.

فصل دوم - ضوابط خرید

ماده ۲- خریداران کالای مشمول، ملزم به تأیید خرید در سامانه جامع تجارت می‌باشند. تا زمانیکه خریدار، فروش ثبت شده به خود را در سامانه مذکور تأیید ننماید، فروش ثبت شده، توسط فروشنده بلااثر خواهد شد.

ماده ۳- صورتحساب (فاکتور) موضوع ماده (۶) دستورالعمل تبصره (۳) الحاقی ماده (۱۸) قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز (نصوبنامه شماره ۱۳۸۸۶۴/ت/۱۳۸۹۷۱-ت/۱۳۸۹۵/۱۱/۹ و اصلاحیه شماره ۱۰۶۶۸۹/ت/۱۰۵۵۶۷۹-ت/۱۳۹۷/۸/۱۴ هیأت وزیران)، برای کالای مشمول، سند الکترونیکی تأیید شده ماده (۲) است.

ماده ۴- خریداران کالای مشمول، موظفند کالای مشمول را تنها از اعضای زنجیره تأمین که مشخصات آن‌ها در سامانه جامع تجارت ثبت و مورد تأیید قرار گرفته، خریداری نمایند.

ماده ۵- خریداران کالای مشمول، موظفند کالای مشمول را با نشاننامه گارانتی معتبر خریداری نمایند.

فصل سوم - ضوابط فروش

ماده ۶- فروشندگان کالای مشمول ملزم به ثبت اطلاعات فروش در سامانه جامع تجارت می‌باشند.

ماده ۷- فروش کالای مشمول تنها به اعضای زنجیره تأمین مجاز است که مشخصات آن‌ها در سامانه جامع تجارت ثبت و مورد تأیید قرار گرفته باشد.

ماده ۸- تولیدکنندگان و واردکنندگان کالای مشمول موظفند، پیش از فروش کالا نسبت به تخصیص شناسنامه گارانتی به کالاها بر اساس شناسه رهگیری اقدام نمایند؛ فروش کالای مشمول فاقد شناسنامه گارانتی به هر یک از اعضای زنجیره تأمین و یا مصرف‌کننده نهایی تخلف است.

تبصره- تولیدکننده و واردکننده موظفند اطلاعات مربوط به نصب و فعال‌سازی گارانتی کالای مشمول را حداکثر ظرف مدت یک هفته پس از نصب یا فعال‌سازی گارانتی در سامانه جامع گارانتی ثبت نمایند؛ در غیر این‌صورت فروش کالای موضوع این تبصره توسط اشخاص مذکور، مشمول ضمانت اجرای نقض ضوابط موضوع این مصوبه خواهد بود.

ماده ۹- کارت گارانتی فیزیکی، ظرف مدت حداکثر یکسال پس از ایلای این مصوبه حذف و سامانه جامع گارانتی تنها مرجع اعلام خدمات مربوطه خواهد بود. پس از مهلت مذکور، فروش کالای مشمول با کارت گارانتی فیزیکی با طرق گارانتی دیگر غیر از بستر سامانه جامع گارانتی تخلف است.

ماده ۱۰- کلیه واردکنندگان و تولیدکنندگان کالای مشمول موظفند با رعایت ضوابط قیمت‌گذاری کالای وارداتی و تولیدی اعلامی از سوی هیأت تعیین و تثبیت قیمت‌ها (حسب مورد)، آخرین قیمت درب کارخانه یا درب انبار واردکننده، عمده فروشی و خرده فروشی (قیمت مصرف‌کننده نهایی) را با لحاظ یا اعمال درصد سود قانونی، بر اساس شناسه کالا به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ارائه نمایند. این سازمان مکلف به انتشار قیمت‌های ارائه شده در «پایگاه اطلاع‌رسانی قیمت کالا و خدمات» پس از بررسی‌های لازم است.

تبصره- هرگونه اقدام به فروش کالای مشمول، پیش از قیمت منتشر شده یا در نظر گرفتن اضافات قانونی، تخلف است. در صورت به‌روزرسانی قیمت در پایگاه موضوع این ماده، ملاک، قیمت زمان خرید توسط فروشنده است و فروشنده مجاز نیست به لحاظ افزایش قیمت منتشر شده در پایگاه، اقدام به افزایش قیمت فروش نماید.

فصل چهارم - ضوابط حمل

ماده ۱۱- شرکت‌ها و مؤسسات حمل و نقل موظفند اطلاعات مربوط به حمل بین‌شهری کالای مشمول مانند «مبدأ»، «مقصد»، «شرح و تعداد در حدی که این دو یا مشاهده ظاهری عرفاً قابل تشخیص باشد» را به منظور اخذ سند حمل در زیرسامانه حمل و نقل موضوع بند «ث» فصل دوم «این‌نامه اجرایی مواد (۵) و (۶) قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، به صورت صحیح ثبت نمایند.

ماده ۱۲- حمل‌کننده کالای مشمول موظف است پیش از حمل بین‌شهری، سند حمل صادره از زیرسامانه موضوع بند «ث» فصل دوم «این‌نامه اجرایی مواد (۵) و (۶) قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز را از شرکت‌ها یا مؤسسات حمل‌ونقل دریافت نماید و از مطابقت اطلاعات سند حمل با محموله خود اطمینان حاصل نماید. حمل کالای موضوع این مصوبه با سند حمل مغایر با محموله، تخلف است.

تبصره ۱- منظور از مغایرت اطلاعات سند حمل موضوع این ماده، مغایرت مندرجات مربوط به «مبدأ»، «مقصد»، «مسیر» یا «شرح و تعداد کالا، در حدی که این دو یا مشاهده ظاهری عرفاً قابل تشخیص باشد» است.

تبصره ۲- حمل کالای مشمول از طریق پست منوط به استعلام اصالت (حسب مورد شناسه کالا و یا رهگیری) از سامانه جامع تجارت، توسط شرکت‌های پستی است؛ حمل کالای مشمول فاقد اصالت از طریق پست تخلف است. شرکت‌های پستی موظفند اطلاعات مورد درخواست سامانه شناسایی و مبارزه با کالای قاچاق مانند مبدأ، مقصد، شرح، تعداد و مشخصات فرستنده و گیرنده کالا را به صورت برخط و آنی به این سامانه ارسال نمایند.

ماده ۱۳- در حمل و نقل هوایی، ریلی و آبی کالاهای مشمول، رعایت تمامی ضوابط حمل و نقل، حسب مورد الزامی است.

گفت و گو با عباس فرجی، مدیرعامل شرکت آيسان

خیلی زود توانستم روی پای خودم بایستم

جوانانی که در شرکت ما فعالیت دارند، زمانی که حدود ۶ ماه از سابقه کاری آنها می‌گذرد و بیمه تامین اجتماعی آنها پرداخت می‌شود و جای پای خود را محکم می‌بینند. به فکر تشکیل خانواده می‌افتند و به خواستگاری می‌روند، آن موقع است که قد کوتاه ما نیم متر بلندتر می‌شود و یا وقتی خانم‌های نیازمندی که سرپرستی خانواده را به عهده دارند در شرکت ما کار می‌کنند می‌توانند خانواده خود را اداره می‌کنند و سربلند فرزندان خود می‌شوند برای ما از داشتن بلندترین برج‌های دنیا زیباتر است.

این بخشی از صحبت‌های عباس فرجی مدیرعامل کارخانه لوازم خانگی آيسان است که در پاسخ به انگیزه تاسیس و ادامه فعالیت کار در این شرایط سخت و بحرانی به ما داده است. اگر او این سرمایه کلان را صرف خرید مسکن و یا ارز و طلا می‌کرد قطعاً سود بیشتر و دردرس کمتری داشت ولی می‌گوید هر کس به جوری دلبستگی دارد و عاشق است و عشق من همین است.

اینجا بود که اشک در چشمانم حلقه زد و اگر کرونا نبود این جنتلمن ۷۰ ساله را در آغوش می‌گرفتم و دستانش را می‌بوسیدم.



موفق شرکت آيسان مرور می‌کنیم:

شروع کار از شش سالگی

الان از هفت سالگی بچه‌ها به مدرسه می‌روند اگر به قبل از دوران کرونا نگاه کنیم. بچه‌ها یا با سرویس به مدرسه می‌رفتند یا پدر با وسیله شخصی او را می‌برد و مادر با ماشین خودش او را برمی‌گرداند ولی من از شش سالگی کار کردم نه تنها به مدرسه نرفتم بلکه به دلیل فوت پدر کشاورزم در زمان بچگی مجبور بودم کیلومترها با پای پیاده از منزل که در محله شهباز جنوبی بود به دولت آباد شهر ری بروم و به دلیل ناامنی که آن زمان‌ها حاکم بود از ترس دو ساعت می‌دویدم که زودتر به محل کارم برسم و دو ساعت هم می‌دویدم تا به منزل برسم. از آنجا که هیچوقت سیستماتیک به مدرسه نرفتم ولی با توجه به علاقه زیادی که به درس خواندن داشتم اتوماتیک‌وار و خودجوش سواد خواندن و نوشتن پیدا کردم به نحوی که الان ایراد خیلی از باسوادها را می‌گیرم.

سال گذشته در یک برنامه تلویزیونی از ۶۰ سال فعالیت دلسوزانه او در صنعت کشور قدردانی شده او در آن برنامه از ارتباط خانوادگی نزدیک خود با برادر و شریک کاریش گفت و اینکه سالهاست آنها با هم شریک هستند و بدون چشم داشت به مسایل مالی، سفره مشترک داشتند و هر چه در می‌آورد بین خود تقسیم می‌کردند. ارتباط تنگاتنگ این سه برادر موجب ارتقای سطح کیفی و کمی مجموعه شرکت‌های آيسان شده است.

عباس فرجی سه فرزند دختر و دو فرزند پسر دارد که پسر بزرگتر دارای مدرک فوق لیسانس مدیریت بازرگانی و مدیریت کارخانه بست فراست را به عهده دارد و پسر کوچکتر که مهندس مکانیک جامدات است گروه رکسان گاز را مدیریت می‌کند.

برادران فرجی ۱۰۰ پرسنل مستقیم کاری را در سه کارخانه خود مدیریت می‌کنند و با مجموع نفرات غیر مستقیم قطعه ساز و شبکه فروش عامل به کارگیری نزدیک به هزار نفر در شبکه کل کشور شده‌اند با هم صحبت‌های خبرنگار میدانی اتحادیه را با مدیر عامل

اجاق گاز رکسان گاز محصولی صد در صد ایرانی شکل و مستحکم است که کیفیت آن با کالاهای مشابه ایتالیایی برابری دارد. این محصول در زیرمجموعه ما در یک محل مجزا تولید می شود.

ظرفیت تولید و تولید متمرکز

خط تولید کارخانه آسان برای تولید ۳۰۰ دستگاه در روز طراحی شده است ولی با توجه به نبود قطعه و مشکلات مختلف کمتر می شود به این میزان تولید دست پیدا کرد. در قسمت اتوی پرسی که با برند رویال به بازار عرضه می شود نیز خط تولید متمرکز داریم و با توجه به تقاضای بازار، تولید متنوع داریم. از طرفی در گروه رکسان گاز که ظرفیت تولید روزانه ۵۰ دستگاه اجاق گاز را دارد پرسنل با تجربه و مجربی داریم که یکی از بهترین محصولات بازار را تولید می کنند. ما آنقدر به کیفیت محصول خود اطمینان داریم که تمامی کالاها را دو سال گارانتی می کنیم و در بسیاری از موارد برای کسب رضایت مشتری محصول خریداری شده او را تعویض کرده ایم.

قیمت روزانه و شبکه فروش

ما با انحصار در فروش مخالفیم و اعتقادمان این است که نباید به طور انحصاری محصولاتمان را به یک فرد واگذار کنیم، زیرا حق تصمیم گیری از ما گرفته می شود. قبل از اینکه شرایط به این روز بیفتد و دلار اینقدر دچار دستخوش تغییرات روزانه شود ما حتی سال به سال هم قیمت های خود را تغییر نمی دادیم اما شرایط امروز بازار به این شکل شده است که تامین کنندگان و قطعه سازان هر روز قیمت خود را تغییر می دهند و تقریباً ما هم باید به روز قیمت را تغییر دهیم. تاجری که موتور «دامفوس» و یا موتور «های تک» را وارد می کند هر روز با توجه به تغییر قیمت دلار یک لیست جدید می دهد.

تاسیس فروشگاه فرجی در میدان آزادی

از آن جا که خیلی زود کار را شروع کردم خیلی زود هم توانستم روی پای خودم بایستم از سال ۱۳۴۵ با شراکت دو برادر عزیزم غلامرضا و محمد در میدان آزادی اولین فروشگاه فرجی را دایر کردیم که هنوز هم پابرجاست. ابتدا محصولات امریکایی و سپس اروپایی و بعد از آن محصولات ژاپنی و کره ای را می فروختیم و دست آخر به محصولات چینی رسیدیم. همیشه طوری کار می کردیم که خدمات پس از فروش را هم در خیلی از محصولات خودمان انجام می دادیم.

انگیزه تولید

این ذهنیت همیشه در من بود که چرا ما نباید این محصولات را توسط خودمان تولید کنیم، خیلی افسوس می خوردم مگر جوانان ما چه مشکلی دارند؟ همیشه انتظار داشتم مهندسان و متخصصان ایرانی پا پیش بگذارند و به تولید لوازم خانگی بپردازند ولی پس از مدتی به این نتیجه رسیدم که چه کسی بهتر از خودم و چرا باید از دیگران توقع داشته باشم؟ درواقع تجربه کاری و سابقه فعالیت ما آنقدر بالا رفته بود و از طرفی با توجه به عرق ملی پس از انقلاب در سال ۱۳۶۰ کارخانه آسان را با تولید یخچال افتتاح کردیم.

یخچال، اجاق گاز و اتوی پرسی

ما تولید را با یخچال آغاز کردیم ولی حالا اتوی پرسی تولید می شود. اتویی که توسط ما تولید می شود در خاورمیانه بی همتاست، طرح ما از شرکت بکو الگو برداری شده است ولی اینجا باید عنوان کنم که در اتوی تولید داخل تمامی ایرادات اتوی خارجی برطرف شده است و با چیزی حدود ۵۰ درصد قیمت خارجی هموطنان می توانند محصولی ایرانی با کیفیت و قیمت مناسب خریداری کنند.



خطوط پرس



خطوط مونتاژ یخچال



که باید ۱۲۰ کیلومتر از شهر دور باشند. خوب به یاد دارم که در شهر وین اتریش که مقر سازمان ملل هم آنجاست کارخانه بزرگ تلویزیون سازی گروندیک در ۵۰۰ متری سازمان ملل قرار دارد و کارخانجات معظم «بکو» ترکیه در قسمت اروپایی استانبول در مرکز شهر قرار دارد. مگر یک کارخانه مونتاژ آسیبی به محیط زیست می‌زند؟ به عقیده من بعضی از قانون‌ها باید بازنگری شود. اگر این قانون نبود چه بسا شرکت آيسان خیلی زودتر از این می‌توانست شکل بگیرد.

مالیات بر ارزش افزوده

۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده فشار سنگینی بر گردن مردم گذاشته است و این قانون هم باید تغییر کند و نباید بر دوش مصرف کننده فشاری وارد کند. در واقع امروزه تولید کننده قطعاتی را از بازار آشفته تهیه می‌کند که هر روز قیمتش تغییر می‌کند و فروشنده حاضر نیست فاکتوری در ازای آن به خریدار دهد ولی اداره مالیات از ما می‌خواهد که تمامی فاکتورهای خرید را ارائه دهیم! در واقع مالیات بر ارزش افزوده بر مبنای خرید و تعداد تولید محاسبه می‌شود و چون سازندگان نمی‌توانند فاکتورهای خرید ارائه دهند. متأسفانه خیلی‌ها به تعطیلی کشیده شده‌اند.

توقع از اتحادیه

اتحادیه باید آینه تمام نمای تولید کنندگان و فروشندگان باشد و واسطه‌ای بین ما و مصرف کننده واقعی باشد. توقع من این است که حرف دل مصرف کننده‌ها و تولیدکننده‌ها و فروشنده‌ها را به مسئولان برساند. و خوشبختانه با ترکیب جدید این دوره از اتحادیه کارها به خوبی پیش می‌رود و من هم برایشان آرزوی موفقیت دارم.

اونی که می‌خواهی بدی به طبیب بده به مریض ...

ما یک ضرب المثل داریم که می‌گوید: «اونی که می‌خواهی بدی به طبیب بده به مریض» اعتقاد گروه آيسان بر مبنای این ضرب المثل این است که سطح کیفی محصولات را آنقدر بالا ببریم تا در دوره دو ساله گارانتی و حتی پس از آن حتی یک مورد خرابی هم نداشته باشیم. در واقع اگر قرار است برای گارانتی هزینه‌ای پرداخت شود، آن هزینه صرف بالا بردن کیفیت قطعات معرفی و دقت در کنترل محصول حين تولید شود.

بازدید از شرکت‌های خارجی

برای اینکه بتوانیم محصولات خود را با بهترین محصولات روز دنیا مطابقت دهیم همواره سعی کرده‌ایم که در نمایشگاه‌های مختلف حضور داشته باشیم و از کارخانجات برتر دنیا از جمله گروندیک آلمان، بکو و وستل ترکیه و سامسونگ و چند کارخانه دیگر بازدید داشته‌ایم.

۱۲۰ کیلومتر دور از مرکز

همین الان اگر من و شما با یک ماشین سواری ۱۲۰ کیلو متر رانندگی کنیم بعد از پیاده شدن به سختی می‌توانیم روی پا بایستیم و تمام بدن احساس خستگی می‌کند آن‌وقت چه توقعی است که پرسنل یک کارخانه تولیدی در کلان شهری مثل تهران که شرق و غرب و جنوب و شمالش ۳۰ کیلومتر از هم فاصله دارد. بتوانند راندمان خوبی برای تولید با کیفیت داشته باشند!

یکی از بزرگترین تهدیدهای کارخانه‌های تولیدی همین قانون است

مکان مناسب برای مودم در خانه کجاست؟

این تاثیرات به حدی است که در صورتی که سیستم یا مودم شما نزدیک به این لوازم بوده و در حال استفاده از آن‌ها باشید، هیچ سیگنالی دریافت نخواهید کرد. برای حل مشکلات مربوط به تلفن‌های بی‌سیم بهتر است، مدل تلفن را طوری انتخاب کنید که توانایی عملکرد در محدوده فرکانسی مختلف (مثلاً ۹۰۰ مگاهرتز یا ۱.۹ گیگاهرتز) را داشته باشد.

تلفن‌های بی‌سیم با فرکانس ۲/۴ گیگاهرتزی روی شبکه‌های بی‌سیم تاثیرگذار هستند. اگر محدوده شبکه بی‌سیم گسترده‌ای دارید و می‌خواهید کل منطقه را به نحو بهتری پوشش دهید، بهتر است از دستگاه‌هایی بهره بگیرید که برای این منظور تولید شده‌اند. تکرارکننده‌ها و توسعه‌دهندگان محدوده سیگنالی که به ترتیب با wireless repeater و range extender شناخته می‌شوند را در محدوده‌هایی نصب کنید که سیگنال ضعیف دارند.

البته توجه داشته باشید که برای انجام این کار حتماً نیازی نیست که دستگاه‌های مذکور را خریداری کنید و بلکه امکان استفاده از چند مودم‌های بی‌سیم هم وجود دارد. به علاوه بسته به نوع مودم قادر خواهید بود تا آنتن آن را تعویض کرده و نمونه بهتری برای هر یک از مودم‌ها بخرید.

منبع: اینتنا

شاید برای شما هم پیش آمده باشد که برای آنتن دهی بهتر مودمتان با مشکل مواجه شده باشید.

شبکه‌های بی‌سیم فناوری‌های جذابی هستند که امروزه می‌توان در هر مکانی ردپایی از آن‌ها را پیدا کرد.

ارتباط شبکه‌ای وای‌فای یکیش از این ابزارهای ویژه است که امکان اتصال سیستم‌ها به یکدیگر و از سوی دیگر به اینترنت را فراهم می‌کند. اما بهترین مکان برای قرار دادن این دستگاه‌ها را چگونه پیدا کنیم؟

اگر توسط یک مودم بی‌سیم به اینترنت متصل می‌شوید درحقیقت درحال استفاده از یک فناوری وای‌فای هستید.

این فناوری با سیگنال‌های رادیویی که به اطراف منتشر می‌شوند کار می‌کند و همین موضوع باعث بروز اختلالاتی در ارتباطات بی‌سیم شما خواهد شد.

روش اصلی بهینه‌سازی سیگنال‌های دریافتی،

قرار دادن مودم در موقعیتی مناسب و همچنین تغییر چینش لوازم خانگی است.

موقعیت قرارگیری مودم بی‌سیم تا حد زیادی می‌تواند منطقه تحت پوشش و قدرت سیگنال شبکه داخلی را تحت تاثیر قرار دهد.

بهتر است مودم را در قسمت مرکزی خانه نصب کنید و توجه داشته باشید که محل قرارگیری مودم نباید بسته یا به اصطلاح کور باشد، در صورتی که آنتن مودم را به صورت عمودی تنظیم کنید، سیگنال‌های دریافتی سیستم قدرت بیشتری خواهند داشت.

به جای این که مودم را بر روی زمین یا سطوح پایین قرار بگذارید، آنرا روی یک میز نصب کرده و یا مکانی با ارتفاع زیاد برایش در نظر بگیرید.

به علاوه توجه داشته باشید که سیگنال‌های رادیویی به سختی از مواد فلزی عبور می‌کنند.

وجود سیگنال‌های رادیویی مربوط به دیگر شبکه‌های بی‌سیم محدوده شما می‌تواند مشکلاتی را برایتان ایجاد کند.

با استفاده از ابزارهایی مثل Wi-Fi Analyzer که برای دستگاه‌های اندرویدی نوشته شده‌اند، می‌توانید از وجود چنین تداخل‌هایی آگاهی پیدا کنید.

این برنامه‌ها لیستی از شبکه‌های اطراف را به نمایش می‌گذارند و شما قادر هستید از این بین، بهینه‌ترین وای‌فای را برگزینید.

علاوه بر این، امکان تعیین بهترین نقطه دریافت سیگنال نیز وجود دارد. کافی است دستگاه اندرویدی‌تان را به دست گرفته و مناطقی با سیگنال قوی را پیدا کنید.

انواع مختلف لوازم خانگی می‌توانند بر روی سیگنال‌های دریافتی سیستم شما آثار جدی گذاشته و قدرت آن‌ها را به حداقل کاهش دهند؛ از جمله مواردی که بیشترین تداخل سیگنالی را ایجاد می‌کند می‌توان به تلفن‌های بی‌سیم و یا مایکرو و یوها اشاره کرد.

روش اصلی بهینه‌سازی
سیگنال‌های دریافتی،
قرار دادن مودم در
موقعیتی مناسب و
همچنین تغییر چینش
لوازم خانگی است



سیاست‌های حمایت از تولید ملی در جهان



محمدحسین اسلامیان

خواست و اقتدار خود را دوباره به سایر کشورهای اروپایی و جهان دیکته کرد. آنگونه که این تغییر و تحول عظیم، به معجزه‌ی اقتصاد آلمان معروف شد. گرچه کشور آلمان هم اکنون سیاست‌های جدی برای کنترل واردات اتخاذ نمی‌کند، اما به صورت دائم تراز تجاری آن مثبت است. این بدان معناست که مجموعه سیاست‌های اقتصادی این کشور و نیز فرهنگ اقتصادی توده مردم به نفع تولید و صادرات و علیه واردات عمل می‌کند. به عنوان مثال طی سال‌های بحران اقتصادی غرب (۲۰۰۸ تا ۲۰۱۰) مشاهده می‌شود مردم آلمان از مصرف

کالاهای خارجی که گاهی دارای اختلاف قیمت و کیفیت فاحش نیز هستند به قصد کمک به تولید کننده هموطن خود خودداری می‌کنند. در جمع‌بندی کلی آلمان در مسیر پیشرفت اقتصادی خود، به تقویت تولید ملی که از ارکان اصلی اقتصاد مقاومتی است توجه کرده و سیاست‌ها و رویه‌های سخت و نرمی را در پیش گرفته‌اند دولت در فاصله سال‌های ۱۹۴۹ تا ۱۹۶۶ سیاست افزایش صادرات و نگه داشتن میزان واردات در سطحی پایین را در پیش گرفت. این مسئله کمک زیادی به شکل‌گیری و توانمند شدن

صنایع داخلی آلمان نمود. کاهش وابستگی وارداتی کالاهای آلمانی، دگرگونی در ساخت اجتماعی و عادات مصرفی و سفره غذایی بسیار قانعانه مردم آلمان را از جمله دلایل موفقیت سیاست‌های اقتصادی این دوره دانسته‌اند.

عنصر اصلی پیشرفت اقتصاد فرانسه و قرار گرفتن این کشور در زمره چند قدرت اقتصادی جهان نیز تاکید بر «تولید ملی» است. فرانسوی‌ها با دانش بنیان کردن اقتصاد خود و تاکید بر تقویت صادرات و نیز ایجاد ارزش افزوده بالاتر از طریق ارتقای بهره‌وری و همچنین افزایش

حمایت از تولید ملی حرف قریب به اتفاق اقتصاددانان کشور در این روزهاست مرور تاریخ اقتصادی کشورهای پیشرفته نشان می‌دهد که تمامی آن‌ها در مقطعی از تاریخ حیات اقتصادی خود، ضمن خداحافظی کردن با سیاست اقتصادی درهای باز، به حمایت و مصرف کالای داخلی روی آورده‌اند. درواقع جوامع و دولت‌های کشورهای پیشرفته، در مقاطع زمانی خاص با مصرف متعصبانه کالاهای داخلی، فرصت تنفسی برای رقابت تولیدکنندگان داخلی با کالاهای مشابه خارجی مهیا کرده، سپس در جهت اجرایی نمودن

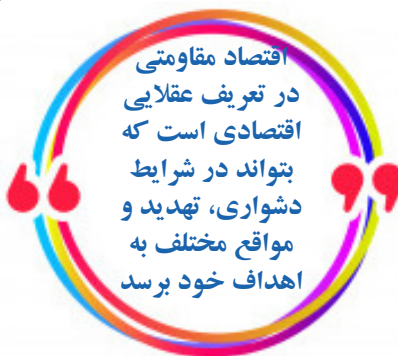
سیاست‌های مبادله‌ی تجاری اقدام نموده‌اند. از طرفی در طولانی مدت نیز مصرف کالای داخلی را به عنوان یک فرهنگ قابل افتخار در جوامع خود رواج داده و به آن عمل نموده‌اند.

بعنوان مثال سیاست‌های اقتصادی انگلستان یکی از نمونه‌های بارز حمایت ملی از تولیدات داخلی به حساب می‌آید.

ار دیرباز بریتانیا را به عنوان مهد اقتصاد سرمایه‌داری جهان از حیث آزادی تجارت و مبادله، تخصص‌گرایی و صنعتی شدن و پیگیری

منافع شخصی و آزادی‌های فعالیت‌های اقتصادی و عدم مداخله دولت در اقتصاد می‌شناختند. با این وجود انگلستان بدون توجه به قضاوت کشورهای دیگر در مورد سیاست‌های اتخاذی خود با وضع تعرفه‌های بالای وارداتی بر محصولات کشاورزی، اجازه رقابت محصولات کشاورزی خارجی با تولیدات داخلی خود را نداد و از تقویت تولید داخلی حمایت کرد. مردم انگلستان شکوفایی اقتصادی و رشد صنایع داخلی خود در دهه‌های بعد را تا حد زیادی مدیون حمایت همه جانبه و ملی از تولیدات انگلیسی در مقطع زمانی مذکور می‌دانند.

آلمان نیز در زمانی بسیار کوتاه از میان خاکسترهای جنگ به پا

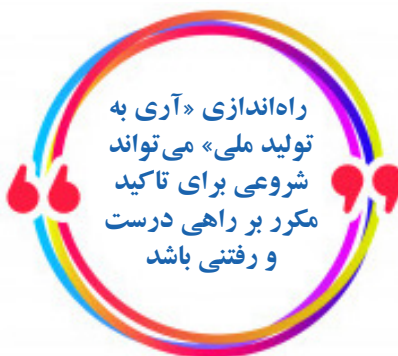


نسبت به کالاهای بومی خود دارند. به نحوی که به سادگی حاضر نمی‌شوند کالاهای خارجی مشابه مصرف کنند، حتی گاهی به کیفیت بسیار بالاتر، در واقع کره‌ای‌ها مفاهیم «تعاملات خارجی» و «اقتصاد جهانی» را به زبان خود در واژگان «صادرات بیشتر» ترجمه کرده‌اند مردم این کشور در ابتدای دوره تولید تلویزیون‌های رنگی، خود از تلویزیون‌های سیاه و سفید استفاده می‌کردند تا بتوانند تلویزیون‌های رنگی بیشتری صادر کنند.

کشور هند نیز با وجود نزدیکی زیاد به اقتصاد جهانی (رتبه سوم جهان)، برای حمایت موثر از تولیدکنندگان خود از نظام تعرفه‌ای حساب شده‌ای استفاده می‌کند و هر زمان لازم بداند نظام رقابت بین‌المللی را به نفع شهروندان تولید کننده‌اش در هم می‌شکند. به همین جهت است که همچنان تعرفه‌های وارداتی کالاهای صنعتی «با مشابه داخلی» در این کشور بالاست. به طور کلی به رغم باز شدن نسبی اقتصاد هند و حمایت از واردات کالاهایی که به تقویت صادرات کمک می‌کند، این کشور در حمایت تعرفه‌ای از تولیدات داخلی خود و اعمال محدودیت‌های گمرکی به شکل هدفمند بسیار جدی است. مهاتما گاندی رهبر انقلابی هند که مبارزه‌ی آرام و بدون خونریزی را در دستور کار خود قرار داده بود، تصمیم گرفت تا به جای استفاده از پارچه‌های انگلیسی، پارچه‌ی دستباف خود از محصولات هندی را بر تن کند. اقدام ساده‌ی گاندی تبدیل به موجی ملی شد و به زودی صنایع نساجی انگلیسی واقع در هند به سمت و سوی ورشکستگی رفتند. این ابتکار گاندی برای حمایت از تولیدات ملی هند آنچنان موثر افتاد که پس از گذشت سال‌های بسیار، تصویر چرخ ریسندگی وی به عنوان یکی از نمادهای انقلاب هند شناخته شده در همه جای هند مورد احترام است.

اما در کشورهای در حال توسعه از جمله ایران، تولید کالا و خدمات نسبت به کشورهای توسعه یافته و صنعتی، از کیفیت و کارایی پایین‌تر و در مقابل هزینه‌های بالاتری برخوردار است. تفاوت تولیدات به لحاظ کیفیت و هزینه و نیز برخی سوابق استعمار فرهنگی، سبب شده است در بسیاری از موارد مردم مصرف کالاهای خارجی را ترجیح دهند و در نتیجه تقاضای کالای خارجی افزایش یابد. برای گرایش به بهره‌گیری از کالای داخلی در جامعه می‌توان از فاکتورهایی اصولی استفاده نمود. اولین فاکتور اصل «بهبود دائمی و مستمر» است. افزایش کیفیت منجر به کاهش ضایعات، دوباره کاری و تلفات می‌شود. دومین فاکتور را می‌توان «کاهش هزینه‌ها» نامید. بنابراین اصل هزینه‌های تولید پیوسته مورد بررسی قرار می‌گیرد. یکی از راهبردهای مورد استفاده در این اصل استفاده از فناوری‌های نوین در امر تولید است. همچنین روش‌های دستیابی به قیمت تمام شده نیز بسیار اهمیت دارد. همچنین اصل «مهندسی ارزش» هرگونه تاخیر یا فقدان برنامه‌ریزی زمان‌بندی شده در استفاده از اعتبارات و منابع

جمعیت و حمایت از کالاهای داخلی ولو با قیمت بالاتر نسبت به کالاهای مشابه خارجی عمده شرایط لازم برای تبدیل شدن به چنین قدرتی در عرصه بین‌المللی را ایجاد و حفظ کرده‌اند. فرانسوی‌ها برای حمایت از تولید ملی و اشتغال کشور خود حاضرند کالاهای فرانسوی را با قیمت بالاتر خریداری کنند. بر اساس گزارشی که نشریه بلومبرگ در سال ۲۰۱۱ منتشر کرده است. ۵۰ درصد مردم فرانسه حاضرند برای خرید کالاهای ساخته شده فرانسه، پول بیشتری هم بپردازند. طبق این گزارش مردم فرانسه برای حمایت از تولید ملی و هم‌وطنان تولید کننده‌شان حاضرند ۵ تا ۱۰ درصد قیمت بالاتری را بپردازند. این در حالی است که قیمت نهایی کالاهای تولید شده در فرانسه، بین ۱۵ تا ۲۵ درصد، گران‌تر از کالاهای مشابه تولید شده در کشوری مثل چین است. عرق ملی مردم فرانسه برای حمایت از تولید ملی و محصولات داخلی باعث شده است در کنار سایر اقدامات، زمینه مناسبی برای پیشرفت تولید ملی در این کشور فراهم شود.



کشور آمریکا نیز طی یک قرن اخیر، برنامه‌های مهمی برای تقویت تولید ملی خود طراحی و اجرا کرده است که نتیجه آن تبدیل شدن این کشور به یکی از تولیدکنندگان بزرگ محصولات باغی و تره‌بار جزو سه کشور برتر جهان شناخته شده و در رده‌های بالای صادرات محصولات کشاورزی قرار دارد.

سیاست‌های دولت آمریکا در زمینه تولیدات صنعتی نیز سبب تبدیل شدن این کشور به یکی از قدرت‌های بزرگ صنعتی جهان شده است تا جایی که عمده صادرات این کشور عبارت است از انواع ترانزیستورها، هواپیما، قسمت‌های موتور وسایل نقلیه، کامپیوتر و تجهیزات ارتباطی که حدود ۵۰ درصد از صادرات این کشور را تشکیل می‌دهد. بخش خدمات آمریکا نیز با سرعت بالایی رشد یافته است.

تجربه کشورهای موفق در رونق اقتصاد و اشتغال نشان می‌دهد خرید کالاهای با کیفیت تولید داخلی می‌تواند با افزایش تقاضا، ظرفیت تولید را بالا ببرد و در نتیجه فضای بسیار مناسبی را برای توسعه و بهبود روز افزون صنایع داخلی، خروج از رکود و افزایش اشتغال‌زایی فراهم کند. مصرف‌کنندگان در کشورهای پیشرفته عموماً حاضرند به نفع اقتصاد ملی از بخشی از منافع خود کوتاه بیایند.

کشورهای شرق آسیا نیز با اجرای برخی از اقدامات مهم از جمله تقویت تولید ملی به توفیقات زیادی دست یافته‌اند. تاکید بر تولید ملی و پروتگرای (صادرات) در کره جنوبی در دهه‌های رشد اقتصادی این کشور به حدی بود که در فرهنگ عمومی این کشور طی دوره ذکر شده مصرف کالای خارجی به عنوان اقدامی زشت مورد ملامت قرار می‌گرفت. شهروندان کره جنوبی حساسیت و تعصب بالایی

یکی از ارکان اقتصاد مقاومتی تقویت اقتصاد ملی است. این رکن از سویی از سیاست‌های کلی و هماهنگ با مبنای مکتب اقتصادی اسلام برآمده است و از سوی دیگر با توجه به مجموعه خصوصیات داخلی و خارجی پیش روی کشور و نیز با لحاظ ظرفیت‌های اقتصادی کشور راه ملی اساسی برای برون رفت از دشواری‌ها و تهدیدها محسوب می‌شود. اهمیت تولید ملی در بسیاری از کشورهای دیگر نیز مورد توجه و تاکید بوده است، کشورهایی که هم اکنون به عنوان کشورهای پیشرفته شناخته می‌شوند.

به نظر می‌رسد برای ایمان بیشتر به حقانیت الگوی اقتصاد مقاومتی و افزایش نشاط و انگیزه جامعه برای حرکت در راستای طراحی و اجرای این نظام اقتصادی، مناسب است تجربیات کشورهای موفق در این راستا بازخوانی و بازنشر شود اگرچه از همان سرآغاز باید گفت آنچه در اقتصاد مقاومتی جمهوری اسلامی ایران مطرح می‌شود تفاوت‌هایی با الگوهای متعارف مقاوم‌سازی در کشورهای پیشرفته جهان دارد، بی‌شک پرداختن به وجوه تشابه موجود به خصوص با نظر به تجربیات موفق کشورهای دیگر می‌تواند در تسریع طراحی و اجرای نظام اقتصاد مقاومتی در ایران بسیار موثر باشد.

در واقع باید گفت که لزوم حمایت از تولید ملی، غربی و شرقی نمی‌شناسد هر ملتی این قاعده ساده را می‌فهمد که برای داشتن صنعتی توانمند و اشتغالی پایدار بایستی خریدار تولیدات داخلی باشد. از این رو لزوم پیگیری سیاست حمایت از تولید ملی پیش از آن‌که نیازمند بازشناسی و فلسفه بافی چند باره پیرامون آن باشد، نیازمند پیگیری و عملیاتی شدن است. راه‌اندازی «آری به تولید ملی» می‌تواند شروعی برای تاکید مکرر بر راهی درست و رفتنی باشد. به امید روزی که هیچ کارگاه و کارخانه‌ای ایرانی به خاطر خرید کالای خارجی توسط مصرف کنندگان ایرانی به ورطه‌ی نابودی ورشکستگی و تعطیلی نیفتد.

مالی تولید موجب طولانی شدن زمان اجرا و صرف هزینه‌های قابل ملاحظه برای راه اندازی مجدد یا تکمیل فرایندهای تولیدی می‌شود و به تحمیل هزینه برای جبران فرصت‌های از دست رفته بر بخش‌های اقتصادی و نیز توجیه ناپذیری طرح‌ها در مراحل بعد می‌انجامد. سیاست‌های اقتصاد مقاومتی این روزها تبدیل به مطالبه‌ی عمومی جامعه‌ی نخبگان کشور شده است فرهنگ سازی یک راه حل اساسی است. و در این مسیر تمامی دستگاه‌های تبلیغاتی فرهنگی و اجرایی موظف و مکلف راه اندازی کمپین «آری به تولید ملی» در فضای مجازی یکی از مصادیق این فرهنگ سازی عمومی است. با این وجود بررسی تجربیات کشورهای دیگر در این مسیر و معرفی آن‌ها به جامعه ایرانی، یکی از راهکارهای تشویق و ترغیب مردم به مصرف کالاهای ایرانی خواهد بود.

اقتصاد مقاومتی در تعریف عقلایی اقتصادی است که بتواند در شرایط دشواری، تهدید و مواقع مختلف به اهداف خود برسد. هر اقتصادی با هر پایه ایدئولوژیک و در هر چارچوب فکری، فلسفی و اجتماعی اهدافی دارد و البته در مسیر تحقق اهدافش دشواری‌ها، تهدیدها و موانع طبیعی است.

که سردمداران هر جامعه‌ای تلاش می‌کند نظام اقتصادی خود را به نحوی سامان دهند که با وجود همه این دشواری‌های محتمل اهداف اقتصادی‌اش محقق شود و این یعنی ایجاد اقتصاد مقاومتی.

اختلاف کشورها در این مسیر با فرض رفتار عقلایی مدیرانش در دو موضوع است: اول اهدافی که برای اقتصادشان ترسیم می‌کنند. دوم روشی که برای مقام‌سازی اقتصادشان در مقابل موانع و تهدیدات در پیش می‌گیرند.



وقتی فشار کاری زیاد می شود، چطور یک محیط کاری سالم ایجاد کنیم؟

مطالعات اخیر که توسط جولیت هاسارد و تام کاکس از کالج Birkbeck انجام شده نشان می‌دهد محیط فیزیکی محل کار تاثیر قابل اندازه گیری بر سلامت و رفتار کارکنان دارد.

گزارش می‌گوید که سر و صدای اضافی و دسترسی محدود به نور طبیعی می‌تواند به طور مستقیم استرس کارکنان را افزایش دهد. فضای تنگ، کثیف، مرده

و هر چیزی که فضای اداری را غیر دلپذیر میکند؛ باعث تندخویی تیم میشود. اطمینان حاصل کنید که تیمتان فضای زیادی برای کار دارند و دفتر پاک و تمیز نگه داشته میشود. مزایای دیگر مانند منطقه خلوت، جای پارک راحت، جایی برای تهیه و خوردن غذا و دکور شیک اختیاری هستند، اما باعث رضایت بیشتر کارکنان شما از محیط کاری میشوند.

طبیعت را به داخل دفتر بیاورید:

گیاهان هوای دفتر را پاک می‌کنند و ترکیبات آلی مضر را از بین می‌برند. یک گیاه قوی انتخاب کنید که می‌تواند آخر هفته را بدون آب دوام بیاورد. از گیاهانی استفاده کنید که آلرژی را نباشند.

به افراد حس ارزشمندی بدهید:

مردم می‌خواهند بدانند که کارشان خوب است. وقتی کارکنان احساس می‌کنند کارشان ارزش دارد، بهتر و راحتتر میتوانند با فشارهایی که در محیط کار وجود دارد کنار بیاورند. با تیمتان ارتباط برقرار کنید و درباره کارهایی که انجام می‌دهند با آنها صحبت کنید.

محیط کاری ایجاد کنید که در آن همه به صحبت کردن و ایجاد روابط با بقیه اعضای تیم تشویق شوند

ارتباطات:

محیط کاری ایجاد کنید که در آن همه به صحبت کردن و ایجاد روابط با بقیه اعضای تیم تشویق شوند. وقتی افراد بتوانند با خیال راحت درباره مشکلات، احساسات و افکارشان صحبت کنند و از برقراری ارتباط با سایر افراد لذت ببرند؛ قطعاً استرس کمتری خواهند داشت.

موقعیت شغلی را دقیق تعریف کنید:

اگر نقش هر فرد دقیق تعریف نشده باشد؛ سردرگمی، افزایش حجم کار، ناامنی شغلی و درگیری در تیم ایجاد می‌شود. زمانی که هر عضو تیم بداند که نقش و مسئولیت هایش در شرکت چیست، می‌تواند با هدف کار کند و سهم خود در موفقیت تیم را ایفا کند. نقش شغلی تعریف شده به ایجاد مسیر برای پیشرفت حرفه ای کمک زیادی میکند.

انعطاف پذیری:

ارائه یک برنامه کاری منعطف تر، تعادل کار و زندگی تیم شما را بهبود می‌بخشد و به کاهش فشار کاری بر اعضای تیم کمک می‌کند. اقدامات ساده ای وجود دارد که می‌توانید برای ارتقاء حس خوشبختی اعضای تیم خود انجام دهید. به عنوان مثال، اجازه دادن به والدین برای اینکه زودتر بروند و بچه ها را از مدرسه بیاورند. ارائه امکان کار کردن از خانه گاهی اوقات می‌تواند تفاوت زیادی در استرس کارمندان ایجاد کند.



تقریباً تمام کارهای مهم، فشار بالایی به کارمندانشان وارد میکنند. البته نباید فشار بالا در محیط کار و استرس کاری را با هم اشتباه گرفت.

اگر فشار وارده بیش از حد کم باشد؛ احتمال اینکه کارمندان کارهایشان را به تعویق بیندازند؛ نتوانند روی کارهایی که در دست دارند تمرکز کنند و با احساس بی‌هودگی داشته

باشند؛ بیشتر می‌شود. اما بیشتر بودن سطح فشار کاری از حد معمول هم می‌تواند احساس هیجان؛ اضطراب و استرس در افراد ایجاد کند.

اما زمانی که به صورت پیوسته استرس داشته باشید؛ ممکن است سلامتی شما و بهره وری شرکت به خطر بیفتد. استرس مداوم یا استرس مزمن، احتمالاً نشانه های فیزیکی زیر را هم همراه دارد:

کم بودن سطح انرژی و خستگی شدید

سردرد

بیخوابی و یا سخت به خواب رفتن

ناراحتی معده، یبوست، اسهال و حالت تهوع

درد و کوفتگی در عضلات

درد در قفسه سینه و تپش قلب

دلایل ایجاد استرس در محیط کار:

عوامل زیادی ممکن است باعث ایجاد استرس در محیط کار شوند. این هنر شما به عنوان مدیر است که بتوانید این عوامل را که به بهره وری شرکت و سلامت کارمندان آسیب می‌زند را پیدا کنید.

عوامل زیر میتواند باعث ایجاد استرس در محیط کار شود:

شرایط کاری سخت

مدیریت ضعیف

ساعات کاری طولانی

حجم کاری زیاد

انتظارات و مسئولیت های تعریف نشده

تنش بین اعضای تیم

عدم همکاری تیم

عدم حمایت از کارمندان

سطح پایین اعتماد بین اعضا

البته احتمالاً همه اعضای تیمتان درگیر استرس نیستند؛ ولی اگر به وضعیت افرادی که استرس دارند رسیدگی نکنید؛ احتمالاً به زودی بسیاری از اعضا درگیر آن میشوند؛ چرا که استرس یک بیماری مسری است.

مدیران چطور میتوانند استرس را کاهش دهند؟

اگرچه برخی از استرس های مربوط به کار اجتناب ناپذیر است؛ اما مدیران باید اقدامات لازم را انجام دهند و یک برنامه پیشگیرانه برای کاهش استرس های کاری در محل کارشان ایجاد کنند.

محیط کاری:

بیشتر ساعات روز کارمندان در محیط کاری و دفتر می‌گذرد و به همین خاطر محیط کاری میتواند اثر بسزایی در کاهش و مدیریت استرس داشته باشد.

نگاهی به محصولات برتر نمایشگاه لوازم خانگی آلمان IFA



استفاده از آن را آسان تر می کند. به لطف فناوری نور ماورا بنفش LED، هر دو ساعت آب تمیز و ضد عفونی می شود، «LINEAR Cooling» و «DoorCooling+» نوسانات دما را به حداقل می رساند و حتی خنک سازی را تضمین می کند. یخ ساز داخلی به طور مرتب «یخ صنایع دستی» تازه را به ذهن متبادر می کند: گلوله های یخی دو اینچی که به آرامی ذوب می شوند تا نوشیدنی ها را برای مدت طولانی خنک نگه دارند.

اولین مورد دیگر در فناوری یخچال و فریزر ویژگی InstaView Door-in-Door which است که در ابتدا در سال ۲۰۱۶ در یخچال LG SIGNATURE معرفی شد. با ضربه زدن به شیشه فوراً پنجره بیرونی رنگی یخچال یا اجاق گاز شفاف می شود و به کاربران امکان می دهد فضای داخلی را مشاهده کنند بدون اینکه سرما یا گرما فرار کند.

یک پروژکتور هوشمند

پروژکتورهای هوشمند «The Premiere» ساخت کشور کره جنوبی اولین نمایش جهانی خود را جشن گرفت. این دستگاه فیلم ها را روی یک سطح ۱۲۰ یا ۱۳۰ اینچی قرار می دهد و به لطف طراحی مینیمالیستی آن، در هر اتاق نشیمن جای می گیرد. لیزر سه گانه تضمین کننده وضوح K۴ و بهترین تجربه سینما است. شرکت کره ای همچنین با استفاده از «تراس» اولین سیستم تلویزیونی ویژه طراحی شده برای استفاده در فضای باز را به IFA می آورد. دستگاه و نوار صدای همراه دارای گواهینامه IP۵۵ بوده و در برابر باران، رطوبت و گرد و غبار به خوبی محافظت می شود.

بیماری همه گیر کرونا هنوز هم در جهان سخت گیر است و بسیاری از صنایع در نیمه اول سال خسارات سنگینی را متحمل شده اند. به نظر می رسد بازار تلویزیون یکی از معدود موارد استثنا در اینجا باشد: با توجه به ارقام گزارش HEMIX از موسسه تحقیقات بازار GfK و انجمن فدرال فناوری خرده فروشی، بازار تلویزیون حتی در نیمه اول سال ۲۰۲۰ افزایش یافته است. با ۱,۷۵ میلیارد یورو، فروش در حدود ۳,۶ درصد بالاتر از مدت مشابه سال قبل بود. تعداد دستگاه های فروخته شده حتی تقریباً پنج درصد افزایش یافت و به ۳,۱۴ میلیون دستگاه رسید.

Smart Home-Revolution

انقلاب خانه هوشمند

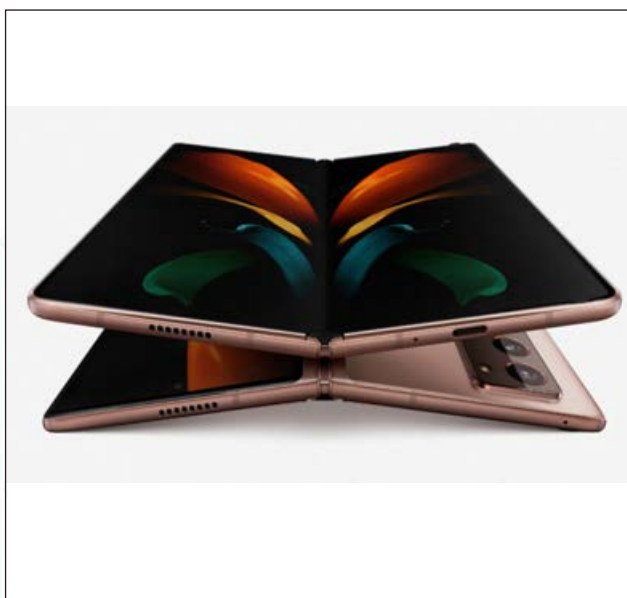
ال جی در IFA ۲۰۲۰ به گجت های هوشمند اعتماد می کند. این شرکت در حال حاضر در حال کار روی یک Line-up برای شبکه سازی (شبکه کردن-یکپارچه کردن-متصل کردن) خانه است. اما اگر امروز می خواهید آینده را تجربه کنید، می توانید به گجت های هوشمند ال جی مخصوصاً در آشپزخانه و سرویس بهداشتی اعتماد کنید. علاوه بر این، تلویزیون های K OLED۸ سازنده از کارت های گرافیک جدید انویدیا پشتیبانی می کنند، که مخصوصاً باید از گیمرها خوشحال شود.

اخبار از آشپزخانه

یخچال هوشمند جدید «LG InstaView Door-in-Door» شرایط بهینه را برای تازه نگه داشتن غذا ایجاد می کند و همچنین

نسل جدید تلویزیون‌ها با هوش مصنوعی

تلویزیون‌های برتر نسل جدید اندازه ندارد بلکه کیفیت دارد: OLED + ۹۳۵. این دستگاه با فرمت‌های ۴۸، ۵۵ و ۶۵ اینچ که برای اتاق نشیمن بسیار مناسب است، با قیمت‌های بین ۲۳۰۰ تا ۳۷۰۰ یورو در دسترس است. نقطه قوت شناخته شده دستگاه‌های فیلیپس، پردازش دقیق دیجیتالی تصاویر تلویزیونی است: مدل برتر برای اولین بار از تراشه‌ای برای محاسبات هوش مصنوعی استفاده می‌کند، که برای بهبود بیشتر کیفیت تصویر در نظر گرفته شده است. همچنین می‌تواند یک مشکل شناخته شده در مورد تلویزیون‌های OLED را برطرف کند: اگر پیکسل‌های خاصی در مدت زمان طولانی تری روشن بمانند - به عنوان مثال، آرم‌های ایستگاه‌های تلویزیونی - این می‌تواند منجر به سوختن اثرات شود. سپس یک آرم به عنوان سایه برای همیشه قابل مشاهده است. بنابراین تراشه جدید هوش مصنوعی ۳۲،۴۰۰ ناحیه از تصویر تلویزیون را کنترل می‌کند تا بتواند محتوای ثابت را تشخیص دهد و در صورت لزوم با دقت مشخص روشنایی را در آنجا کم کند. بار دیگر، بلندگوهای یکپارچه همراه با hi-Hifi Bowers-Spezialisten, & Wilkins، توسعه یافتند، بنابراین دیگر نیازی به یک صدای جداگانه تلویزیون نیست. البته Ambientlight - روشنایی اطراف تلویزیون که با تصویر تلویزیون مطابقت دارد - نیز وجود دارد.



گفت و گو با مهندس نصیر رادپور، مدیرعامل شرکت بازرگانی رادمهر هدف مهم ما توزیع «معتبرترین لوازم خانگی» در سطح کشور است

بیش از ۳۰ پرسنل ثابت که با جمع خانواده‌هایشان حدود ۱۲۰ نفر می‌شوند و پرسنل غیر ثابت در تهران به ۱۲۰۰ نفر و در کل کشور به ۴۰۰ نفر و اگر پرسنل مرتبط با شبکه فروش و خانواده‌های آن‌ها را لحاظ کنیم نزدیک به نیم میلیون نفر از طریق بازرگانی رادمهر امرار معاش می‌کنند. شاید راحت‌تر این باشد که در حال حاضر تولیدکنندگان و تجار داشته‌های خود را به ارز، طلا و مسکن تبدیل کنند و با خیالی آسوده سودی بیش از اینجا که آنان کسب می‌کنند به دست آورند ولی عرق ملی و تعصب و پشتکار مثال زدنی تاسیس چنین بنگاه‌هایی را باعث شده است. با مهندس نصیر رادپور به همین دلیل به گفتگو نشسته‌ایم که با هم می‌خوانیم:



لطفاً خودتان را معرفی کنید.

من متولد ۱۳۵۵ هستم. در سال ۷۷ با توجه به اینکه دانشجوی طراحی صنعتی بودم و در تهران درس می‌خواندم. علاقه همیشگی من کسب و کار و فعالیت تجاری بود وقتی با پدر مشورت کردم ایشان مرا به جناب تیمسار فرحناکیان که آن زمان مدیرعامل شرکت آتروپات (نمایندگی شرکت بوش و پلار) و از بستگان بودند معرفی کردند. با پشتیبانی پدر و حمایت جناب تیمسار با مغازه‌ای ۱۴ متری در سه راه امین حضور با اجاره ماهیانه ۱۰۰ هزار تومان شروع به کار کردم.

جالب شد، یعنی هم درس می‌خواندید و هم کار، چطور هماهنگ می‌کردید کارها را؟

من با ۲۲ سال سن کارم را شروع کردم و مثل کلیدسازها شماره موبایلم را پشت شیشه مغازه گذاشته بودم تا زمانی که در دانشگاه هستم بتوانم پاسخگوی مشتری‌ها باشم و جالبتر اینکه شاگردی هم نداشتم و همه کارها را خودم هندل می‌کردم. با توجه به اینکه به طور انحصاری و تخصصی محصولات خرده ریز بوش را با قیمت مناسب می‌فروختم خیلی زود اعتماد مشتری‌ها را جلب کردم و هرکس لوازم خرده‌ریز بوش می‌خواست آدرس مغازه رادپور در پاساژ امام جواد (ع) را می‌دادند و تا سال ۱۳۸۱ که دیگر فارغ‌التحصیل هم شده بودم به همین شکل کار را جلو بردم.

و بعد از سال ۸۱ کار را چگونه پیش بردید؟

به مدت ۱۲ سال یکی از پرفروش‌ترین نماینده‌های شرکت بوش در ایران بودم. این ادامه داشت تا هنگامی که جناب تمکین‌فر در سال ۸۹ از شرکت جدا شدند. ولی جدای از محصول بوش از سال ۱۳۸۱ پخش مویرگی محصولات نظیر تفال، مولینکس، دلونگی، بلاک انددکر، فلر و مجیک کره را آغاز کردم و اکثر این کالاها را به طور انحصاری پخش می‌کردیم.

در حال حاضر کار به چه شکلی است؟

در حال حاضر بیش از ۳۰ پرسنل متخصص و کارآموده فروش داریم که شبکه ما به طور تخصصی در تهران و البرز و به طور کلی در تمام کشور فعالیت دارد. ما کار بازاریابی و فروش شرکت‌های یخساران، سپهر الکتریک، مجیک کولنیک، پیلوت گاز، التتو، سوزوکی، بیم و محصول اختصاصی خودمان یعنی بنس را انجام می‌دهیم. جالب است به اطلاع شما برسانم که مجموعه ما کارآمد، پویا و آنلاین است به طوری که همگی پرسنل فروش شرکت را از آن خود می‌دانند و جدا از حقوق ثابتی که دریافت می‌کنند سهمی از میزان فروش نیز دریافت می‌کنند و با توجه به محدودیت‌های کرونا بسیاری از همکاران به صورت دورکاری فعالیت می‌کنند.

سبد کالای شما چه محصولاتی را در بر می‌گیرد؟

چشم انداز گروه بازرگانی رادمهر این است که از قاشق، چنگال تا یخچال فریزر باید بای باید را در شبکه توزیع قرار دهد. از طرفی ویزن ما این است که هر فروشگاه‌های حداقل یک بار باید از ما خرید کند و مطمئن هستیم که با رضایت کامل از همین یک بار خرید وفادار مجموعه خواهد شد.

ویژگی رقابتی بازرگانی رادمهر چیست؟

اولا ما به هیچ وجه کرایه حمل از فروشگاه‌ها دریافت نمی‌کنیم و ویژگی بعدی ما این است که با تغییرات ارز و روند صعودی شاخص‌های بازار ما قیمت را تغییر نمی‌دهیم. قیمت فقط زمانی تغییر می‌کند که لیست قیمت کارخانه‌های سازنده محصول یا واردکننده تغییر کند. و نکته مهم سوم این است که جنس ما موجود در انبار است و هدف مهم ما خدمت رسانی است. "توزیع معتبرترین لوازم خانگی در سطح کشور" به طوری که هم تاجر و سازنده‌ای که دوست دارد جنسش در سطح کشور به صورت مویرگی یکنواخت سالم و



سلامت پخش و دیده شود، بازرگانی رادمهر را انتخاب می کند.

❖ کالای قاچاق و تقلبی چه تاثیری در کار شما گذاشته است؟

در کار من تاثیری ندارد شبکه مشتریان ما محصولات خارجی بدون گارانتی و قاچاق را استفاده نمی کنند. شاید دو سال پیش که حجم قاچاق زیاد بود لطمه می زد ولی الان شرایط بهتر شده است. البته وجود کالای خارجی و رقیب در بازار موجب می شود که تولیدکنندگان داخلی کیفیت خود را بالا ببرند و قیمت ها را متعادل کنند.

بنس چندین محصول
لوازم خانگی را به
صورت OEM در
کارخانجات معتبر
داخلی و خارجی
تولید می کند

❖ در مورد برند بنس بیشتر توضیح می دهید؟

خلقت بنس چندین سال پیش توسط شرکای گرامی بنده آقایان سید محمد موسوی، محمد چاقری، حمیدرضا سراج، امید محمد حسینی پایه گذاری شد. هم اکنون بنس چندین محصول لوازم خانگی را به صورت OEM در کارخانجات معتبر داخلی و خارجی تولید می کند از جمله یخچال فریزرها در شرکت دیپوینت و اجاق گاز بنس در شرکت پیلوت تولید می شود. محصولات دیگر ما جارو برقی، لباسشویی، ظرفشویی و تلویزیون است.

❖ توقع شما از اتحادیه چیست؟

ضمن تشکر از پیگیری برادران خوبم که این دوره مهمترین خواسته من این است که سامانه ای پویا و به روز راه اندازی شود تا تمامی اطلاعات فروشگاه ها در سراسر کشور در آن موجود باشد، بدین وسیله اعتبار هر فروشگاه توسط اتحادیه تایید می شود. و بنکداران و سازنده ها و واردکنندگان می توانند با آسودگی خاطر کالای خود را توزیع کنند. الان این کار توسط همکاران و بانک و معتمدین دیگر انجام می شود که بسیار خطرناک است. به طور مثال لیست تمامی فروشگاه های دارای جواز باید در اختیار هر پخش کننده ای قرار گیرد و یا در سایت اتحادیه موجود باشد.

❖ آیا فروش اینترنتی و تکی هم دارید؟

خوب شد سوال کردید بله ما یک سایت به نام goldiren.com و یکی دیگر به نام radmehrco.com که معرفی برندها و نوع کارمان است ولی در سایت گلدیرن تک فروشی انجام می دهیم. ضمن اینکه تحت چندین کانال در دیجی کالا هم تک فروشی داریم.

❖ نحوه جذب نیرو در بازرگانی رادمهر چگونه است؟

اینجا تبعیض جنسیتی نداریم نیروی جوان ما هم آقا است و هم خانم و نیروی با انگیزه و تازه نفس با تحصیلات دانشگاهی اولین گزینه جذب سیستم ما است. و طی دوره های آموزشی که برای آن ها می گذاریم کاملاً با سیستم ما آشنا می شوند.

❖ الان با چه چالشی روبرو هستید؟

چالش اصلی ما خدمات پس از فروش شرکت ها، تامین کالا و زمان تسویه کالاست، با توجه به شرایط تحریم و کمبود قطعه، تولید مشکل پیدا کرد و این مشکل به شبکه توزیع انتقال یافت. مثلاً تولید کنندگان و واردکنندگان برای تسویه یک زمانی به ما می دادند که این زمان خودش یک لیزینگ بود به طوری که ما نیز این زمان را به مغازه دار و مغازه دار به مصرف کنندگان خانگی می دادند و این چرخش، گردش کار بود.

❖ خدمات پس از فروش را چگونه انجام می دهید؟

یکی از خواسته های فروشگاه دارها از ما ارائه خدمات مناسب است. ما واسطه ای هستیم بین تولید کننده و فروشگاه دارها که کار خدمات را انجام دهیم. البته این هم یکی از ویژگی های متمایز گروه رادمهر است که ارتباط با مشتری با فروش تمام نمی شود.



معرفی نرم افزار فروشگاه‌های ویژه صنف لوازم خانگی

تعدادی از ویژگی‌های برجسته نرم افزار فروشگاه‌های لوازم خانگی:

- امکان استفاده از نرم افزار حسابداری با محیط بسیار ساده و قابل درک کاربران صنف لوازم خانگی
- امکان معرفی و ثبت کالا در دسته بندی‌های مختلف به همراه مشخصات کامل کالا
- امکان ثبت سریع فاکتورها با در نظر گرفتن شرایط و نحوه تسویه
- امکان ثبت فاکتورها بصورت اقساط و نسیه و ارائه یادآورها به کاربر جهت تاریخ فاکتورها
- امکان استفاده از انواع سخت افزارهای فروشگاه‌های جهت تسريع در تحويل کالا به مشتری
- امکان ثبت و اعلام هشدار فرارسیدن سررسيد چک ها
- امکان اتصال راحت به فروشگاه اینترنتی و فروش آنلاین محصولات
- امکان استفاده از خدمات پشتیبانی آنلاین در کوتاه ترین زمان ممکن
- امکان استفاده از خدمات آموزشی آنلاین و ۲۴ ساعته در کسری از ثانیه
- امکان تعريف قيمت های متفاوت فروش با توجه به سياست ها و پروموشن های فروش
- امکان معرفی انبارهای متعدد به همراه گزارش لحظه به لحظه از موجودی آن ها
- امکان تعريف فروشندگان داخلی فروشگاه و محاسبه اتوماتیک پورسانت آن ها
- امکان تعريف و ثبت جشنواره های فروش
- امکان جستجوی سریع و هوشمندانه کالا در فاکتورها با در نظر گرفتن جزئیات کالای مد نظر
- امکان ارسال پیامک های هوشمند به طرف حساب ها
- امکان تهیه گزارشات از موجودی کالاها، مانده حساب اشخاص، سود و زیان به تفکیک کالا، طرف حساب و ...

جهت کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت www.holoo.co.ir مراجعه نمایید.



مجموعه نرم افزارهای هلو
"ظاهری زیبا، هسته‌ای محکم"



تحویلی بزرگ در مدیریت
فروشگاه‌های لوازم خانگی

۲۰۰+ با پوشش بیش از
۲۰۰ گروه صنفی

پرمخاطب‌ترین نرم افزار حسابداری و مالی کشور

۴۲ ۲۲ ۲۲ ۱۱ ۰۲۱
تلفن ویژه فروش

www.holoo.co.ir

اتحادیه در آینه رسانه‌ها

الکایران

اکبر پازوکی: فروش لوازم خانگی ۵۰ درصد کاهش یافته است

پازوکی با اشاره به افزایش قیمت مواد اولیه، تصریح کرد: وضعیت ۱۰ روز گذشته را مشاهده کنید که قیمت ها به چه شکلی افزایش یافته اند؛ به عنوان نمونه نرخ سکه که چگونه از ۱۰ میلیون به بیش از ۱۶ میلیون تومان رسیده است، وضعیت قیمت مواد اولیه هم به همین شکل است. گرانی مواد اولیه منجر به افزایش قیمت نهایی محصول شده است.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تهران گفت: بنابراین نمی توان گفت که در بازار لوازم خانگی گرانفروشی داریم بلکه به دلیل افزایش نرخ مواد اولیه و بالا رفتن قیمت تمام شده، شاهد گرانی کالاها هستیم.

به گزارش الکایران، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تهران با بیان اینکه کاهش قدرت خرید مردم موجب ریزش ۵۰ درصدی فروش لوازم خانگی نسبت به پارسال شده است، گفت: قیمت های کنونی بازار «گران» است و مربوط به «گرانفروشی» نمی شود. اکبر پازوکی اظهار داشت: در حال حاضر به دلیل مسائلی همچون افزایش بی رویه قیمت ها و کاهش قدرت خرید مردم، فروش لوازم خانگی افت کرده و بازار تقریباً راکد شده است؛ وضعیت به شکلی است که می توان گفت نسبت به سال گذشته، فروش لوازم خانگی ۵۰ درصد کاهش یافته است. از این رو امید داریم سال آینده اداره مالیات عنایتی به این مسائل داشته باشد و کمکی کند.



باشگاه خبرنگاران جوان

اسلامیان: از دو سال گذشته ورود هرگونه لوازم خانگی خارجی به کشور ممنوع شده

خدمات پس از فروش و مدت زمان آن را استعمال بگیرند.

وی تصریح کرد: خدمات پس از فروش شرکت های ایرانی با هم متفاوت دارند و این تفاوت در مدت زمان ارائه خدمات و مواردی که شامل خدمات پس از فروش می شود وجود دارد؛ اما در کدهای رهگیری، هیچ تداخلی بین خدمات پس از فروش شرکت ها به وجود نمی آید.



نایب رئیس اتحادیه لوازم خانگی با اشاره به قاچاق لوازم خانگی گفت: اجباری شدن کد شناسه کالا تأثیری بر قاچاق کالا در کشور نداشت چرا که از حدود دو سال گذشته ورود هرگونه لوازم خانگی خارجی به کشور ممنوع شده است، اما تعداد اندکی به صورت کولبری یا روش های مشابه وارد کشور می شود.

اسلامیان افزود: بنابراین فروش هرگونه لوازم خانگی خارجی در بازارهای کشور ممنوع است زیرا کالاهای مشابه ایرانی در داخل تولید می شوند ضمن اینکه کالاهای خارجی کد شناسه ندارند.

نائب رئیس اتحادیه لوازم خانگی در پایان گفت: در صورتی که واحدی اقدام به فروش کالای بدون شناسه کند، از سوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا، تعزیرات و اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی با فرد فروشنده برخورد می شود.

نایب رئیس اتحادیه لوازم خانگی گفت: از دو سال گذشته ورود هرگونه لوازم خانگی خارجی به کشور ممنوع شده، اما تعداد اندکی به صورت کولبری یا روش های مشابه وارد کشور می شود.

محمدحسین اسلامیان در تشریح اجرای طرح کد شناسه کالا روی لوازم خانگی اظهار کرد: تعریف کد شناسه برای لوازم خانگی ایرانی اقدام بسیار موثری بود که حدود ۶ ماه قبل ستاد مبارزه با کالای قاچاق و ارز آن را اجباری کرد.

وی افزود: این قانون همچنان در کشور رعایت می شود و تمامی لوازم خانگی که در بازارهای کشور فروخته می شوند باید دارای کد شناسایی باشند در غیر این صورت فروش محصول غیر قانونی است و فرد خریدار می تواند از فروشنده شکایت کند.

نائب رئیس اتحادیه لوازم خانگی تهران بیان کرد: از تاریخی که این قانون از سوی ستاد مبارزه با کالای قاچاق و ارز تصویب شد، تمامی شرکت های تولیدکننده لوازم خانگی مکلف به تعریف کد شناسه روی کالاها شدند و خریداران می توانند از طریق آن اصل بودن محصول را شناسایی کنند.

اسلامیان ادامه داد: لوازم خانگی ایرانی علاوه بر کد شناسه، کد رهگیری هم دارند که خریدار از طریق این کد می تواند شرایط

کاهش ۷۰ تا ۸۰ درصد تقاضای لوازم خانگی



به گزارش ایلنا «ال کا ایران»، محمد حسین اسلامیان نایب رییس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی اظهار کرد: با توجه به پایین آمدن نرخ ارز، موج روانی ایجاد شده مبنی بر این که مصرف کنندگان اقدام به خرید نکنند، حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد تقاضای لوازم خانگی نسبت به ماه گذشته را کاهش داد.

محمد حسین اسلامیان در مورد تاثیر نرخ ارز روی لوازم خانگی اظهار داشت: کاهش نرخ

ارز مقطعی است و توانسته تقاضای لوازم خانگی را کاهش دهد و الان کسی اقدام به خرید لوازم خانگی نمی کند. البته این شرایط در مولفه های تولیدی هیچ تاثیری نگذاشته، به همین دلیل قیمت های لوازم خانگی همان قیمت های ماه گذشته است و تولید کنندگان ایرانی

قیمت ها را تعدیل نکرده اند. وی افزود: با توجه به پایین آمدن نرخ ارز، موج روانی ایجاد شده مبنی بر اینکه مصرف کنندگان اقدام به خرید نکنند، حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد تقاضای لوازم خانگی نسبت به ماه گذشته را کاهش داد.

به گزارش ایلنا، نایب رییس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی در مورد لوازم خانگی خارجی تصریح کرد: کالاهای خارجی هم که روزانه به صورت قاچاق وارد ایران می شود، با قیمت ارز ارتباط مستقیم دارد. با پایین آمدن نرخ ارز، قیمت کالای خارجی هم کاهش می یابد؛ که این میزان بین ۱۰ تا ۲۰ درصد است. البته برای کالای خارجی هم تقاضایی نیست چون مردم منتظر هستند باز هم ارزان تر شود.

Fasleqtasad.ir



تامین ۷۰ درصدی مواد اولیه مورد نیاز تولید لوازم خانگی



به گزارش فصل اقتصاد، رئیس اتحادیه صنف فروشندگان لوازم خانگی گفت: مواد اولیه مورد نیاز تولید لوازم خانگی در کشور اعم از بخاری، آبگرمکن، یخچال، پکیج، فریزر، لباسشویی، ظرفشویی و غیره ۷۰ درصد در داخل تامین و ۳۰ درصد بقیه باید از خارج وارد شود.

«اکبر پازوکی» افزود: اگر مواد اولیه مورد نیاز تولید لوازم خانگی به قیمت در اختیار تولید کنندگان قرار گیرد به یقین مکانیزم عرضه و تقاضا قیمت را در بازار تعیین می کند.

وی ادامه داد: کشور امروز در تولید بخاری برقی، گازی، پکیج، آبگرمکن ایستاده و دیواری خودکفا شده و مشکلی ندارد.

رئیس اتحادیه صنف فروشندگان لوازم خانگی گفت: مواد اولیه تولید پکیج باید از خارج وارد شود و سر و کار مستقیم با ارز دارد و در ضمن این کالا دو تولید کننده عمده در داخل بیشتر ندارد.

وی افزود: ناگفته نماند ۱۰ تا ۱۵ تولید کننده دیگر پکیج در کشور وجود دارد اما میزان تولید آنها چشمگیر نیست.

پازوکی بیان داشت: اگر مواد اولیه مورد نیاز دو تولید کننده عمده پکیج در کشور به موقع تامین شود نه دچار بالا رفتن قیمت و نه دچار

کمبود این کالا در بازار خواهیم بود. وی در ادامه سخنان خود گفت: مغازه داران نه تولید کننده و نه وارد کننده هستند بلکه محصولی به دست آنان می رسد و سود قانونی شان هم مشخص است.

رئیس اتحادیه صنف فروشندگان لوازم خانگی افزود: متأسفانه ۹۹ درصد کسبه امروز برای امرار معاش خود حتی نمی توانند آن سود قانونی را هم به سبب نوسانات شدید قیمتی کالاها دریافت کنند بلکه باید با حداقل سود کالا را بفروشند تا بتوانند امورات خود را بگذرانند.

وی اظهار داشت: صنف فروشندگان لوازم خانگی در دو ماهه گذشته ۵۰ درصد افت فروش داشته و

به نظر می رسد در ماه های آینده این عدد به ۷۰ درصد برسد. پازوکی ادامه داد: قیمت کالا به شدت بالا رفته و در برابر قدرت خرید کسبه بسیار کاهش پیدا کرده به نحوی که توان جایگزینی کالا را ندارند.

به گزارش فصل اقتصاد، وی یادآور شد: مردم بواسطه افت شدید درآمدها توان خرید لوازم خانگی را ندارد بلکه به تعمیر لوازم خانگی خود رو آورده اند

نگاهی به زندگی محسن آزمایش

مردی از طایفه همت و تلاش

محسن آزمایش، زاده ۱۳۰۴ در تهران، در گذشته ۱۳۷۱ در شهر رباط مراکش، کارخانه دار خودساخته ایرانی و بنیانگذار کارخانه آزمایش بود.



تولید میشد. کم کم زیربنای کارخانه از ۲ هزار متر در سال های آغازین، به ۷۳ هزار متر در اواسط سال های دهه پنجاه رسید. آزمایش به کارگران حقوقی چند درصد بیشتر از حد رایج میپرداخت و مدیران کارخانه از مزایای ویژه ای چون وام مسکن، کمک هزینه ازدواج، یارانه خودرو و غیره برخوردار بودند. آزمایش در ساوه و مرودشت نیز شعبه های تولید به راه انداخته بود.

او در سال ۱۳۴۷ گفت: اگر در این محیط، جوانی بی سواد با ایمان و پشتکار خود به چنین موفقیت هایی دست یافته است، آیا دیگران به خصوص تحصیل کرده های ما نخواهند توانست از این همه موهبت برخوردار گردند و شاهد پیروزی را در آغوش گیرند؟

در سال ۱۳۵۸ کارخانه های آزمایش مشمول بند د قانون حفاظت صنایع ایران شدند و محسن آزمایش یک سال پس از ملی شدن (مصادره) دارایی اش به سوئیس مهاجرت کرد. پس از چند سال، سایر نهادهای دولتی و شبه دولتی مثل سازمان خصوصی سازی و صندوق بازنشستگی از سهام داران بزرگ شرکت شدند. فعالیت های تولیدی شرکت تا اوایل سال ۱۳۸۰ تا حدی رونق داشت و کالاهای جدیدی مانند یخچال ساید بای ساید و فریزر بدون برفک به محصولات شرکت اضافه شدند.

در همین سال ها مجموعه آزمایش از طریق بورس به بخش خصوصی واگذار شد. در آن زمان زیان انباشته شرکت حدود ۱۲.۵ میلیارد تومان بود. همچنین قیمت هر سهم از شرکت ۱۶۰ تومان بود که ارزش کل شرکت را برابر ۳۵ میلیارد تومان نشان می داد. در سال ۱۳۸۸ به دلیل بدهی های فراوان تعداد کارکنان واحد مرودشت آزمایش، از ۱۴۰۰ نفر به ۱۶۰ نفر کاهش یافت و کارخانه به حالت نیمه تعطیل درآمد. محسن آزمایش به دلیل مشکلات مالی و خانوادگی در سال ۱۳۶۶ از همسر دومش نیز جدا شد. وی سرانجام در سال ۱۳۷۱ در شهر رباط مراکش در غربت درگذشت و در همانجا به خاک سپرده شد.

منبع: عصرایران

محسن آزمایش (اشتهاردیان) در خانواده ای روحانی به دنیا آمد و به خاطر وضع نامناسب مالی خانواده و فوت پدرش در نوجوانی، بیش از چهار کلاس درس نخواند. محسن از ۱۱ سالگی برای تامین خانواده اش در کارگاه آهنگری با مزد یک تومان در هفته به شاگردی مشغول شد. او پس از دو بار تغییر محل کار و هفت سال تجربه شاگردی، عاقبت با ۱۴۰ تومان پس انداز، در سال ۱۳۱۸ مغازه کوچکی در خیابان عین الدوله باز کرد و به در و پنجره سازی پرداخت. آزمایش در سال ۱۳۲۱ با دختری از اقوام به نام بتول عاصمی ازدواج کرد. از آنجا که این وصلت بدون فرزند ماند، او به پیشنهاد همسرش زن دومی اختیار کرد. حاصل ازدواج با فرزانه سیمین پور، چهار فرزند به نام های امیرمسعود، مژگان، نادی و نازنین بود.

شروع کار شرکت:

آزمایش از سال ۱۳۳۰ در مناقصه های شهرداری تهران در رابطه با لوله کشی آب شرکت کرده و چندین کار بزرگ را دریافت و به پایان رساند. او از اواسط دهه ۳۰ در شرق تهران در کارگاهی به ساختن صندلی، مبل و آبکاری فلزات پرداخت. این کارگاه در سال ۱۳۳۶ در یک آتش سوزی، که آزمایش آنرا «عمدی» توصیف میکرد نابود شد. پس از این ماجرا او در تهران نو به تاریخ ۱۶ اسفند ۱۳۳۷ در محل کارخانه قدیمی، کارخانه صنعتی آزمایش را بنیان نهاد و تا سال ۱۳۵۸ مدیریت آن را در اختیار داشت.

شرکتی که محسن آزمایش به ثبت رسانده بود، سرمایه ای برابر با ۳۰ میلیون ریال داشت. اما با رشد و توسعه کار، سرمایه شرکت در سال ۱۳۴۷ به ۲۰۰ میلیون ریال افزایش یافت. در این سال پیش بینی فروش محصولات شرکت ۱ میلیارد ریال بود. بعد از چند سال، وی زمینی به مساحت ۱۸۵ هزار متر در کیلومتر ۱۰ جاده ابدلی، سه راه آزمایش خریداری کرد و کارخانه ای بنا نهاد. در این کارخانه چندین نوع یخچال، کولر، آب گرم کن، تختخواب فلزی، بخاری و اجاق گاز

داستان ۳ برادری که ارج را «ارجمند» کردند کارآفرینان وطن پرست

کارخانه ارج در طی سه دهه یکی از صنایع مشهور ایران در زمینه تولید لوازم خانگی بود. این کارخانه به ساخت ده‌ها کالای بادوام پرداخت. ارج از جهت کیفیت تا اوایل سال‌های شصت، در بین واحدهای صنعتی ایران برجستگی خاصی داشت.

کار ارجمند، ساختن در و پنجره و نرده‌های فلزی بود. وی پیشنهادی برای کارهای فلزی انبار قماش به اداره ساختمان بانک ملی داد؛ اداره مذکور از یک مهندس اروپایی، درباره ارجمند نظرخواهی کرد؛ وی ارجمند را جوانی باهوش، ولی بی‌تجربه و فاقد وسایل معرفی کرد. بانک ملی در مهرماه ۱۳۱۷، تصمیم گرفت گلخانه‌ای درست نماید. اولین تجربه ارجمند در این زمینه، شاهکار تناسب و زیبایی، سبکی، ارزانی و استحکام بود.

پس از آن، کارخانه ارج، به یک شعبه برای تأمین نیازهای بانک ملی و ارجمند به عنوان مهندس و حلال مشکلات این اداره تبدیل شد. کارخانه ارج، بزرگ‌ترین طاق نصرت را برای مراسم عروسی محمدرضا پهلوی ولیعهد ساخت. این طاق نصرت در محل ورودی بانک ملی نصب شده بود. کارخانه او اقدام به ساخت پنجره‌های فلزی گردان و سردرهای مشبک در شهرهای اهواز، گرگان، اصفهان و شیراز نمود. درهای فلزی ساختمان بیمه و تعاونی مصرف کارکنان شرکت را نیز در همین سال‌ها ساخت. تهیه سیم دینام و لاستیک اتومبیل از دیگر تولیدات کارخانه ارج بود. این کار در سال‌های اشغال ایران در جنگ جهانی دوم صورت گرفت، آن هم در شرایطی که با گرانی لاستیک و احتیاج عمومی، انجام آن، محال به نظر می‌رسید؛ اما کارخانه ارج به انجام آن توفیق یافت. ماشین‌های جوشکاری، توربین آبی برای آسیاب و دستگاه مولد برقدهی نیز از دیگر تولیدات آن بود. تولید مبل و صندلی‌های آلفی تاتر و کلاس‌های دانشگاه نیز به وی

سه برادر مهندس که تحصیل کرده آمریکا و اروپا بودند، نقش بسزایی در پیشبرد فعالیت‌های صنعتی ایران در طی چهل سال (۱۳۵۷ - ۱۳۱۶) داشتند. از نظر مهندس بازرگان، مرحوم خلیل ارجمند، فعال و مولد ثروت بود؛ ولی هرگز در بند جاه و مال نبود. خودخواهی را کنار گذاشته و طالب خیر و سعادت برای عموم مردم و میهن خویش بود.

او در خانواده‌ای اداری پرورش یافت. مادرش، قدسیه و پدرش، رحیم ارجمند نام داشتند. رحیم ارجمند از مدیران برجسته دولتی بود که تا سطح معاونت وزارت پست و تلگراف ارتقا یافت. فرزندشان خلیل، پس از پایان دوره دبیرستان، همزمان با مهندس بازرگان در بورس اعزام دانشجویان به فرانسه پذیرفته شد. او پس از اتمام تحصیل در فرانسه و یک سال کارآموزی در سال ۱۳۱۵ به ایران بازگشت.

در اولین مراحل فعالیتش، شروع به کار مستقل نمود و به سراغ خدمات دولتی نرفت. توانایی بدنی و فکری و قریحه سرشار، او را آماده کارهای بزرگ و مستقل نمود. مقاطعه‌کاری ساختمان راه‌آهن، یکی از کارهای او بود. مهندس ارجمند، فردی نبود که در یک جای ثابت، خود را مشغول کند. به تنهایی، اقدام به تهیه ماشین‌آلات مکانیک و آهنگری کرد. در سال ۱۳۱۶، کارگاه ارج را نزدیک میدان دروازه قزوین در تهران تأسیس نمود. (۱) به تدریج آن را به سه تا شش مغازه وسعت داد. پس از مدتی اندک، محل فعالیت خود را به خیابان شوش (در جنوب شرقی تهران) انتقال داد. اولین



▲ سیاوش ارجمند



▲ خلیل ارجمند

خلق خدا نمود.

ارجمند قبل از مرگش وصیت کرده بود، مبلغ صد هزار ریال در اختیار مهندس ریاضی (رئیس وقت دانشکده فنی) قرار دهند؛ تا از آن برای امور تعاونی دانشجویان استفاده شود. این مبلغ در سال ۱۳۵۱ به سه میلیون ریال رسید.

با وجود اینکه کارخانه ارج در سال ۱۳۱۶ پایه‌گذاری شد، فوت خلیل ارجمند در طی ده سال، اثر منفی در توسعه این واحد داشت در این مدت، پدر و همسرش، مسئولیت اداره آن را بر عهده داشتند و دو برادر وی مشغول تحصیل بودند. برادرش، مهندس اسکندر ارجمند (متولد ۱۳۰۳) پس از اخذ مهندسی از دانشگاه فنی تهران، به آمریکا رفت و در زمینه سیستم گرمایش مرکزی و تهویه مطبوع در یکی از دانشگاه‌های دولتی آنجا ادامه تحصیل داد. پس از بازگشت به ایران، مدیریت کارخانه ارج را به عهده گرفت. کارخانه در سال ۱۳۳۷ با مدیریت او و برادر دیگرش سیاوش ارجمند اداره می‌شد. کارخانه در این سال با همکاری سه کارشناس فرانسوی و سوئدی، ۴۰ مهندس و کارمند و ۶۰۰ کارگر فنی اداره می‌شد. در سال ۱۳۳۷، مساحت آن یک هکتار بود و ۱۰ سالن بزرگ، کارگاه‌های آن را تشکیل می‌داد. این کارخانه، اقدام به ساخت سقف فلزی برای ساختمان تربیت بدنی پارک شهر کرد. ابعاد این ساختمان، ۶۰۳ متر در ۳۸ متر بود. کارخانه در این سال ۸۰۰ تن آهن را به ابزارهای مختلف تبدیل کرد و برای ارائه خدمات فنی در زمینه تلمبه‌های برقی و برخی محصولات صنعتی، اقدام به تأسیس مرکز فنی تعمیرات کرد. (۶) بعدها نیز کارخانه‌ای برای نصب سیستم‌های مرکزی ساخت. همچنین سرمایه‌گذاری در کارخانه آلومنتک و ساخت انواع پروفیل آلومینیوم و کابل‌های آلومینیومی در قزوین به توسعه واحدهای صنعتی خود پرداخت. (۷) وی تا سال ۱۳۵۷ علاوه بر اداره کارخانه و فعالیت‌های صنعتی، در دانشگاه نیز تدریس می‌کرد. تعدادی از فعالان اقتصادی، واحدهای صنعتی وابسته به ارجمند را یکی از مدرن‌ترین و علمی‌ترین بنگاه‌های تولیدی ایران در پیش از انقلاب توصیف شده است.

مهندس سیاوش ارجمند (متولد ۱۳۰۷) تحصیلاتش را در دبستان خرد، دبیرستان شرف و دانشکده فنی دانشگاه تهران با رتبه اول به پایان رساند. سپس در رشته برق دانشگاه مونیخ ادامه تحصیل داد. پس از پایان تحصیلات، مدتی در کارخانجات انگلستان و ژیمنس آلمان به تکمیل معلومات عملی و نظری خود پرداخت و از سال خلیل ارجمند ۱۳۳۴ مدیریت ارج را بر عهده گرفت. او به زبان انگلیسی و آلمانی تسلط کامل داشت.

این کارخانه در دهه چهل به کیلومتر ۵ جاده مخصوص کرج، انتقال یافت و در سال ۱۳۵۲ در بورس پذیرفته شد. ظرفیت بهره‌برداری آن در اواخر اردیبهشت ۱۳۵۴ به ۴۵۴ هزار و ۱۰۰ دستگاه از انواع لوازم خانگی رسید. این شرکت بالغ بر ۲۳۰۰ پرسنل داشت و سرمایه آن پانصد و پنجاه میلیون ریال در اوایل دهه پنجاه بود. کل کارگران مشغول در واحدهای صنعتی ارجمند پنج هزار نفر بودند. دکتر منوچهر گودرزی از مدیران برجسته سازمان برنامه و بودجه (مدیریت و برنامه‌ریزی)، در دهه پنجاه مدیرعامل کارخانه ارج شد. در سال‌های ۱۳۵۱ تا ۱۳۵۳ فروش ارج، ۱۸۳۶ میلیون ریال به ۲۱۲۷ میلیون ریال و سپس به ۳۶۸۷ میلیون ریال؛ یعنی حدود دو برابر افزایش داشت. سود شرکت پس از کسر مالیات نیز از ۱۹۴ میلیون ریال به ۳۷۷ میلیون ریال افزایش یافت.

از نظر سیاوش ارجمند، راه رسیدن به پیشرفت و توسعه اقتصادی، استفاده

سپرده شد. همچنین، دو دستگاه تلمبه انتقال آب گرم برای گرمایش مرکزی بانک‌های ملی شعبه انزلی و گرگان ساخت. دستگاه تهویه و شوفاژ نیز برای گرمایش مدارس درست کرد؛ به دنبال آن، اقدام به نصب سیستم گرمایش و تهویه مطبوع بیمارستان فارابی نمود.

با اشغال کشور (شهریور ۱۳۲۰) راه‌های تجاری محدود شد. همین مسئله، باعث گسترش فعالیت ارج گردید و تقاضا برای خدمات و تولیدات وی به شدت افزایش یافت؛ کارگاه و دفتر، برای فعالیت وی کافی نبود. در همین زمان شریک و مدیر دقیقی به نام مهندس اکبری به ارج آمد. ارجمند در اردیبهشت ۱۳۲۱ نواحی شرق تهران، بیرون دروازه خراسان، کارخانه بزرگی تأسیس کرد. اساس صنعت موتور برق، تولید سیم‌های نازک و عایق‌دار بود. وی برای اولین بار، سیم‌های مسی قطور را به سیم‌های نازک تبدیل کرد. برای این کار از خراسان، کرمیت می‌آورد و سیم‌های نازک را، از طریق ماشین مفتول‌سازی تولید می‌کرد. او پس از چند ماه مطالعه، روشی برای عایق‌دار کردن سیم‌ها پیدا کرد. سرانجام، سیم‌های عایق‌دار نازکی به بازار آمد که برای هزاران موتور، کارخانه و دینام‌های وسایل نقلیه، به کار می‌رفت. وی همین سیم‌ها را در دستگاه ترانسفورماتور جوشکاری به کار می‌برد. بزرگترین شاهکار صنعتی ارجمند، ساخت مجموعه تلمبه‌های الکتریکی بود که ۱۰۰٪ در کارخانه وی تولید می‌شد. لاستیک اتومبیل از دیگر وسایلی بود که وی دو سال بر روی آن کار کرد، اما عمرش، مهلت بهره‌برداری از آن را نداد. سرانجام در ۳۰ مهر ۱۳۲۳ به قصد سرکشی، وارد چاه آبی شد

که به دستور وی در نزدیکی کارخانه برای احداث یک رختشویخانه عمومی حفر کرده بودند. هنگام ورود به چاه، بندهای کابل دستگاه بالابر در محل اتصال به جعبه پاره شد و ارجمند به عمق ۳۶ متری سقوط کرد؛ در حالی که هنوز، جوانی ۳۴ ساله بود.

به مناسبت درگذشت وی، کانون مهندسین ایران با ریاست غلامعلی فریور در ۹ آبان جلسه‌ای تشکیل داد و مهندس بازرگان در آن به سخنرانی پرداخت. از نظر مهندس بازرگان، شخصیت ارجمند نشانه‌ای از آثار قدرت احسن الخالقین بود که خداوند با خلقت او بهترین آفرینندگان خود را به نمایش گذاشت:

«ارجمند اگرچه فعال و مولد ثروت بود، ولی در بند چاه و مال نبود. خودخواهی را کنار گذاشته، خیر عموم و سعادت میهن را طلب می‌نمود. در کارخانه با کارگران با نهایت جوانمردی رفتار می‌کرد. در دانشکده فنی تهران و کانون مهندسین در سخاوت و بلند همتی بر همه، پیشدستی می‌کرد. دوستی با وفا و همکاری باصفا بود. با وجود همه توانایی‌ها تکبر و خودستایی نداشت و در بند تظاهر و تبلیغ نبود. وی مرد عمل و آئینه اخلاق بود. وی در عمر ۳۵ ساله خود برابر ۳۵۰ سال عمر، کار کرد و خدمت به

از نظر مهندس بازرگان، شخصیت ارجمند نشانه‌ای از آثار قدرت احسن الخالقین بود که خداوند با خلقت او بهترین آفرینندگان خود را به نمایش گذاشت: «ارجمند اگرچه فعال و مولد ثروت بود، ولی در بند چاه و مال نبود.



۱۳۵۳ تهیه کرد که ارجمند هزینه آن‌ها را پرداخت. او در کنار فعالیت‌های صنعتی، به وضعیت مسکن کارگران نیز توجه داشت.

در دی ماه ۱۳۴۹ کارخانه ارج به همراه کارخانه صنعتی بهشهر (متعلق به خانواده لاجوردی) و سپتا (متعلق به فریدون فلفلی و مهربان) طرح تأسیس خانه‌های سازمانی برای کارگران را به اجرا درآورد؛ اجاره‌بهای این خانه‌ها تا زمان اشتغال در کارخانه، کم بود. وزارت مسکن و کار نیز با اعطای هفتاد و دو هزار متر زمین و تهیه نقشه ساختمان در منطقه قلعه سلیمان‌خان به این سه کارخانه کمک کرد. (۱۸) این خانه‌های سازمانی اداری ساختمان‌های چهار طبقه بود و هر بلوک، ۲۸ واحد آپارتمان دوخوابه ۷۸ متری داشت.

کارخانه ارج همچنین اولین واحد تولیدی بخش خصوصی بود که از مددکاران اجتماعی برای کمک به کارکنان خود بهره گرفت. در واقع گردانندگان ارج به این اصل ایمان داشتند که با افراد تأمین‌شده، سرزنده و بانشاط بهتر می‌توان کار کرد و انتظار محصول بیشتری داشت. بنابراین به خوبی از وجود مددکاران اجتماعی را در کارخانه پذیرا شدند. بعد از آن در شرکت نفت، روغن نباتی شاه‌پسند (شرکت صنعتی بهشهر) و قو، مددکاران اجتماعی استخدام شدند.

سیاوش ارجمند در نهادهای صنفی حضوری فعال داشت. وی در دهه چهل، عضو اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران بود. همچنین

در دهه پنجاه از مؤسسان و اعضای هیئت مدیره سندیکای صنایع فلزی و لوازم خانگی بود. (دوره اول تا سوم) (۲۰) در ۲۶ مرداد ۱۳۵۶ چهل نفر از مدیران بخش خصوصی به عنوان مشاور وزیر بازرگانی به طور رایگان با او همکاری داشتند. سیاوش ارجمند رئیس کمیته صنایع و دکتر سادات تهرانی رئیس کمیته سیاست اقتصادی به همکاری با یک سازمان دولتی پرداختند. کارخانه ارج از اول فروردین ماه ۱۳۵۲ به صورت شرکت سهامی عام درآمد و قسمتی از سهام آن در مرحله اول به کارکنان و سپس به مردم ارائه شد. پس از پیروزی انقلاب در سال ۱۳۵۷ با ملی شدن کارخانجات، عمده سهام آن به صنایع ملی ایران واگذار گردید که تا سال ۱۳۷۴ تحت پوشش این سازمان بود و پس از آن در همین سال، بخشی از سهام سازمان صنایع ملی به کارکنان ارج و مردم و عمده سهام آن به بانک ملی ایران واگذار گردید. منبع: عصرایران

از نیروی انسانی ماهر است. زمینه‌های آموزش از طریق دبستان تا دانشگاه، محیط کار، مشارکت اجتماعی و کوشش‌های فردی فراهم می‌شود. تغییر دائم تکنولوژی، نیازمند آموزش و مهارت‌های تازه است. زندگی ماشینی امروز و تکنولوژی به وسایل فنی جدید وابسته است. بر اساس همین باور، مدیران کارخانه در جذب نیروی کارآمد و آموزش کارکنان خود می‌کوشیدند. مدیران صنایع، نشست مشترکی با وزیر کار و امور اجتماعی داشتند که موضوع آن، مشکلات واحدهای صنعتی خصوصاً مسائل کارگران بود. سیاوش ارجمند، مشکلات عمده را کاهش در بهره‌وری، مرغوبیت و مقدار تولید صنایع بزرگ ارزیابی می‌کرد و علل آن را سه عامل می‌دانست: ۱- ماده ۳۳ قانون کار و طرز اجرای آن؛ ۲- آیین‌نامه انضباطی مربوط به نیروی کار؛ ۳- نحوه اجرای قانون سهم شدن کارگران در سود ویژه کارگاه‌ها.

ارجمند در توضیح این مسئله گفت: «علاقه کارگران به اخراج از کارخانه برای گرفتن خسارت اخراج و نحوه بررسی شکایات کارگران در کمیسیون‌ها و دادگاه‌ها باعث اتلاف وقت و کاهش راندمان کار می‌شود. تقاضای بالا برای نیروی کار ماهر و نقص قانون، سبب جذب شدن همین کارگران اخراجی در کارخانه‌های دیگر می‌شود؛ در نتیجه، جابه‌جایی گسترده نیروی کار (بین ۲۰ تا ۳۰ درصد) صورت می‌گیرد؛ همچنین نحوه پرداخت بیمه بیکاری، یکی دیگر از عوامل

خروج نیروی کار است. نحوه پرداخت بهره‌وری به کارگران، بدون توجه به بالا رفتن کیفیت و مقدار تولید نیز به زیان واحدهای تولیدی منجر می‌شود. کارخانه ارج برای جذب نیروهای فنی، آزمون برگزار می‌کرد تا به این وسیله نیروهای کارآمد را جذب نماید. کارخانه ارج در طی دهه سی تا پنجاه، چندین مدل بخاری نفتی و گازی، کولر آبی، ماشین لباس شویی، یخچال و فریزر از مدل ۱۰ تا ۱۷ فوت تولید کرد. محصولات آن در کشورهای خاورمیانه نیز دارای شهرت و اعتبار بود. او در سال ۱۳۵۲ همچون بسیاری از صاحبان صنایع (مثل برخورداری، تفضلی، آزمایش و...) در تأسیس بانک شهریار به عنوان عضو هیئت مدیره، مشارکت داشت.

سیاوش ارجمند در سال ۱۳۳۷ با هایدو مستوفی ازدواج کرد و صاحب دو پسر و یک دختر به نام لیلا شد.

شورای کتاب کودک، پلاک‌های یادبودی از نویسندگان کودک در سال

سیاوش ارجمند در نهادهای صنفی حضوری فعال داشت. وی در دهه چهل، عضو اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران بود. همچنین در دهه پنجاه از مؤسسان و اعضای هیئت مدیره سندیکای صنایع فلزی و لوازم خانگی بود.

محموله صادراتی ارج به کشور اردن



احتمال آلودگی جارو برقی به کرونا

محققان موسسه ملی تحقیقات سلامت و دانشکده بهداشت دانشگاه علوم پزشکی تهران می‌گویند: چنانچه از جارو برقی برای گردگیری و تمیز کردن سطوح آلوده در منزل استفاده می‌شود، احتمال آلوده شدن آن به ویروس کرونا وجود دارد. بنابراین تا جای ممکن نباید با یک جاروبرقی که در منزل فرد مبتلا به ویروس کرونا استفاده شده است، منازل دیگر را گردگیری و تمیز کرد.

به گزارش ایسنا، ماندگاری ویروس کرونا روی سطوح مختلف ممکن است از چند ساعت تا چند روز باشد. تمیز کردن سطوح آلوده و به دنبال آن ضدعفونی کردن، بهترین اقدام برای پیشگیری از ابتلا به این ویروس است. با توجه به این که فرش، موکت، مبل یا کف منزل ممکن است جزو سطوحی باشند که آلوده شده باشند، محققان موسسه ملی تحقیقات سلامت و دانشکده بهداشت دانشگاه علوم پزشکی تهران به این پرسش پاسخ داده‌اند که آیا احتمال آلوده شدن جاروبرقی منزل در حین تمیز کردن این سطوح وجود دارد یا خیر.

آن‌ها می‌گویند: شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد وقتی فرد آلوده به ویروس کرونا در منزل سرفه یا عطسه می‌کند، یا با شدت نفس می‌کشد، یا با صدای بلند صحبت می‌کند، ذرات آلوده به ویروس به سطوح فرش و مبل‌مان منزل برخورد می‌کنند و ممکن است برای مدتی روی گرد و غبار آن‌ها باقی بمانند. همچنین اگر شخصی با کفش در منزل راه رفته باشد یا اگر حیوانات خانگی در منزل نگهداری شوند، احتمال آلوده شدن سطوح منزل به ویروس به این طریق وجود دارد. در هنگام استفاده از جاروبرقی، این گرد و غبارهای آلوده به ویروس ممکن است در هوا منتشر شوند و جارو برقی نیز آلوده شود. اما بقای ویروس کرونا در محیط‌های مختلف از جمله گرد و غبار منزل دقیقاً مشخص نیست.

چنانچه از جارو برقی برای گردگیری و تمیز کردن سطوح آلوده در منزل استفاده می‌شود، احتمال آلوده شدن آن به ویروس کرونا وجود دارد. بنابراین تا جای ممکن نباید با جاروبرقی که در منزل یک فرد مبتلا به ویروس کرونا استفاده شده است، منازل دیگر را گردگیری و تمیز کرد. استفاده از جاروبرقی در منزل فرد بیمار ممکن است باعث انتشار گرد و غبار آلوده به ویروس کرونا در هوا شود. پس باید هنگام استفاده از جاروبرقی و تخلیه فیلتر آن، نکات بهداشتی لازم از جمله استفاده از ماسک و دستکش را رعایت کرد.

آیا فریز کردن مواد غذایی کرونا را از بین می‌برد؟

ویروس کرونا به گفته معاون فنی معاونت بهداشت دانشگاه علوم پزشکی البرز در بازه دمایی خاصی زنده و فعال است. افسون تیزویر، معاون فنی معاونت بهداشت دانشگاه علوم پزشکی البرز د گفت: فریز کردن یا سرمای یخچال باعث از بین رفتن ویروس کرونا نمی‌شود بلکه تنها تکثیر ویروس را تا حدودی محدود می‌کند. معاون فنی معاونت بهداشت دانشگاه علوم پزشکی البرز افزود: نان آلوده به کرونا اگر پس از خارج شدن از فریزر، حرارت ببیند، سالم خواهد شد. تیزویر گفت: مواد غذایی که امکان گرم شدن آن وجود ندارد، می‌تواند آلوده به کرونا باشد مثل بستنی و بخصوص بستنی سنتی که بسته بندی نیست. او افزود: قبل از فریز کردن مواد غذایی مثل باقالی اول باید شرایط ضد عفونی را انجام داد و بعد از فریز شدن اگر ماده غذایی آلوده باشد و در فریزر قرار بگیرد امکان دارد دیگر مواد غذایی فریز شده داخل یخچال را هم آلوده کند.

آیا واقعاً اتو بخار در از بین بردن ویروس کرونا تاثیر زیادی دارد؟

استفاده از آب داغ و صابون بهترین راهکار برای ضدعفونی لباس ها است. شست و شو با آب و مواد شوینده کفایت می کند و استفاده از اتو بخار ضرورت ندارد.

و صابون، ضد عفونی یا پاک کننده های مناسب و خشک کردن آنها زیر نور آفتاب است. بعد از شستشوی لباس، اتو کردن آن به ویژه با بخار گرم نتیجه بهتری دارد.

عدم توصیه برای استفاده از اتو برای پاکسازی لباس ها از ویروس به معنی بی اثر بودن آن نیست و ممکن است به این دلیل باشد که دستیابی به حرارت، رطوبت و مدت زمان لازم جهت از بین بردن ویروس با اتو در منزل سخت است.

با وجود حساسیت ویروس کرونا نسبت به حرارت، بهتر است برای پاکسازی لباس ها طبق دستورالعمل های اعلام شده توسط سازمان جهانی بهداشت و مرکز کنترل و پیشگیری از بیماری ها نسبت به شست و شوی لباس ها اقدام شود. در حال حاضر، استفاده از آب داغ و صابون بهترین راهکار برای ضدعفونی لباس ها است. شست و شو با آب و مواد شوینده کفایت می کند و استفاده از اتو بخار ضرورت ندارد.

منبع: برنا

محققان موسسه ملی تحقیقات سلامت و دانشکده بهداشت دانشگاه علوم پزشکی تهران می گویند با وجود حساسیت ویروس کرونا نسبت به حرارت، بهتر است برای پاکسازی لباس ها طبق دستورالعمل های اعلام شده توسط سازمان جهانی بهداشت و مرکز کنترل و پیشگیری از بیماری ها نسبت به شست و شوی لباس ها اقدام شود. در حال حاضر، استفاده از آب داغ و صابون بهترین راهکار برای ضدعفونی لباس ها است. شست و شو با آب و مواد شوینده کفایت می کند و استفاده از اتو بخار ضرورت ندارد.

محققان موسسه ملی تحقیقات سلامت و دانشکده بهداشت دانشگاه علوم پزشکی تهران با انتشار مطلبی، براساس مقالات و مستندات موجود به این پرسش پاسخ داده اند که آیا استفاده از اتو بخار برای از بین بردن ویروس کرونا روی لباس می تواند کافی باشد؟

در این مطلب آمده است: راه اصلی انتقال ویروس کرونا تماس مستقیم شخص به شخص و از طریق قطرات تنفسی فرد بیمار حین سرفه، عطسه یا صحبت کردن است. علاوه بر این، ممکن است قطرات آلوده

بر روی سطوح اطراف بیمار قرار گیرند و با توجه به اینکه این ویروس قادر است تا چند ساعت بر روی سطوح به صورت فعال باقی بماند، بنابراین، ممکن است سطوح مختلف به عنوان منشأ انتقال ویروس عمل کنند.

یکی از سطوحی که ممکن است در انتقال عفونت نقش داشته باشند، لباس ها هستند. به همین دلیل شناسایی روش های از بین بردن ویروس بر سطح لباس ها بسیار حائز اهمیت است و نقش بسزایی در پیشگیری از انتقال عفونت بین افراد خواهد داشت. حال این سوال مطرح می شود که آیا استفاده از اتوی بخار می تواند در از بین بردن ویروس کرونا از سطح لباس ها موثر باشد. مطالعات نشان می دهد که ویروس کرونا به حرارت حساس است. اما از بین رفتن ویروس با استفاده از حرارت به فاکتورهای مختلفی از جمله میزان درجه حرارت اعمال شده و مدت زمان قرارگیری آن در معرض حرارت بستگی دارد.

بطور مثال، مطالعات اخیر نشان داده اند که ویروس کرونا پس از پنج دقیقه قرار گرفتن در معرض حرارت ۷۰ درجه سانتی گراد از بین می رود. البته مدت زمان لازم برای از بین رفتن ویروس با استفاده از حرارت، نسبت عکس با میزان درجه حرارت دارد و هر چقدر دما کمتر شود، زمان بیشتری برای از بین رفتن ویروس لازم خواهد بود.

با وجود مطالب ذکر شده، سازمان جهانی بهداشت و مرکز کنترل و پیشگیری از بیماری های امریکا هیچ توصیه ای مبنی بر استفاده از اتوی بخار به منظور پاکسازی لباس ها از ویروس کرونا اعلام نکرده اند. بر طبق گزارش های این دو سازمان، بهترین روش جهت پاکسازی لباس ها، حوله ها و دیگر پارچه ها شست و شوی آنها با آب گرم ۹۰ - ۶۰ درجه سانتی گراد





آنچه درباره سرقتی باید بدانیم

امروزه سرقتی در میان بازاریان، کسبه و اصناف به دو صورت دیده می‌شود که هر کدام با کمی مسامحه، مقررات، قوانین و شرایط خاص خود را دارند.

انواع سرقتی

که سرقتی نوع اول حاصل حق کسب و پیشه ناشی از اجاره‌های سابق است، در حالی که سرقتی‌های واقعی بدوا و بلافاصله بعد از ساخت ملک با اراده مالک ملک واگذار می‌شوند و ریشه در اجاره‌های سابق ندارند. اما تفاوت‌های این دو نوع سرقتی به اینجا ختم نمی‌شوند بلکه این اختلاف ماهیتی، تفاوت در مقررات این دو نوع سرقتی را نیز در پی داشته است و در حالی که سرقتی نوع اول مشمول مقررات قانون روابط موجر و مستاجر سال ۵۶ می‌شود، سرقتی نوع دوم صرف نظر از برخی قواعد ساختگی عرفی (مثل پرداخت حق مالکانه) بیشتر تابع اراده خریدار و فروشنده سرقتی هستند.

مغازه داران و مالکان سرقتی نوع اول باید بدانند:

مغازه داران و کسانی که سرقتی نوع اول (سرقتی حاصل از حق کسب و پیشه) را خریداری کرده اند باید بدانند که سرمایه و سرقتی آن‌ها مستمرا در معرض خطر ادعای مالک است و با توجه به شمول قانون روابط موجر و مستاجر در اینگونه سرقتی‌ها، امکان تخلیه ملک توسط مالکان حتی بدون پرداخت سرقتی وجود دارد. البته این موضوع نباید ترس و واهمه‌ای را در مغازه داران و مالکان سرقتی و دارندگان حق کسب و پیشه به وجود آورد، چرا که مالکین در صورتی می‌توانند بدون پرداخت سرقتی، تخلیه ملک خود را بخواهند که تخلیفی از طرف مستاجر

نوع اول- سرقتی که از حق کسب و پیشه حاصل شده است: این نوع سرقتی که ریشه در حق کسب و پیشه حاصل از قراردادهای اجاره قدیمی (اجاره‌های قبل از ۷۶) دارد در واقع حقوق قانونی مستاجر سابق یک محل است که دست به دست واگذار می‌شود و در میان عامه مردم سرقتی نام گرفته است.

نوع دوم- سرقتی واقعی: این نوع سرقتی در واقع حاصل حق کسب و پیشه یا اجاره‌های سابق نیست. بلکه در این نوع سرقتی، مالک مغازه بدون اینکه ملک خود را واگذار کند سرقتی ملک (حق کسب و کار در ملک) را به مدت نامحدود با اجاره ماهیانه با شرایط خاص به فردی واگذار می‌کند و براساس این قرارداد، مالک سرقتی بدون مالکیت در اعیان یا زمین مغازه، حق استفاده از مغازه و کسب و کار در آنجا را به دست می‌آورد و می‌تواند این حق را به نحو مقتضی برابر شرایط مقرر بین خود و مالک به اشخاص دیگر نیز واگذار کند.

تفاوت و تشابه سرقتی واقعی و سرقتی حاصل از حق کسب و پیشه:

با توجه به توصیف و تعریفی که درباره هر کدام از سرقتی‌های نوع اول و دوم ارائه شد، تا حدودی تفاوت آن‌ها روشن و مشخص شد

سرقتی نوع اول مشمول مقررات قانون روابط موجر و مستاجر سال ۵۶ می‌شود، سرقتی نوع دوم صرف نظر از برخی قواعد ساختگی عرفی (مثل پرداخت حق مالکانه) بیشتر تابع اراده خریدار و فروشنده سرقتی هستند

ج- در صورت وجود حق انتقال. در صورتی که مالک سرقفلی حق انتقال به غیر را داشته باشد لازم است توجه کند که آیا مدت اجاره اش منقضی شده یا خیر؟ در صورت انقضای مدت، بهتر است بدو از طریق مراجع قضایی علیه مالک، دعوی الزام به تنظیم اجاره نامه مطرح کرده و سپس مبادرت به انتقال ملک کند. لازم به توضیح است که انتقال علی رغم اتمام مدت نیز با توجه به عدم اهمیت مدت قرارداد در قانون روابط موجر و مستاجر ۵۶ صحیح است لیکن با توجه به برخی اختلاف نظرهای موجود، انجام پیشنهاد اخیر شایسته تر خواهد بود.

انواع سند سرقفلی

الف- سرقفلی با سند عادی: در میان کسبه و بازاریان یکی از راههای انتقال سرقفلی با سند عادی است. با این توضیح که اشخاصی که ملکی را با سند عادی اجاره کرده اند یا اجاره نامه ای در بین نبوده و به طور شفاهی اقدام به اجاره ملک کرده اند با تمایل به واگذاری حقوق حاصله خود با سند عادی اقدام به واگذاری حقوق خود می کنند یا برخی مالکان ابتدا به ساکن سرقفلی ملک خود را با سند عادی انتقال می دهند.

ب- سند رسمی: اشخاصی که سند اجاره آنها رسمی است (تنظیمی در دفاتر اسناد رسمی) حقوق حاصل از اجاره نامه (حق کسب و پیشه) خود را در قالب سند صلح و یا سند رسمی به مستاجر دیگر انتقال می دهند.

در مواقعی که قصد دارید سرقفلی ملکی را که خریداری کرده اید یا حق کسب و پیشه ای که برای شما حاصل شده است را واگذار کنید شایسته است این موضوع را رسماً با اظهارنامه به اطلاع مالک ملک برسانید تا در صورت تمایل با وی وارد معامله شوید

انتقال سند سرقفلی و شرایط آن

انتقال سرقفلی به این منظور است که شخص دیگری غیر از مالک سرقفلی عملاً و از محل سرقفلی استفاده نماید و در آنجا مشغول کسب و کار شود.

الف- اختیاری: سرقفلی یک ملک، گاهی اختیاری و با میل و رغبت مالک سرقفلی به فرد دیگری منتقل می شود که ممکن است با سند عادی باشد یا سند رسمی.

ب- قهری: انتقال قهری به این صورت است که شخصی فوت می کند و حقوق حاصل از اجاره (حق کسب و پیشه) به ورثه شخص منتقل می شود.

ج- قضایی: وقتی از طرف مقام قضایی حکم به انتقال سرقفلی ملک داده می شود در این صورت انتقال قضایی خواهد بود.

هنگامی که سند سرقفلی عادی است و حق انتقال در آن قید شده باشد صاحب سرقفلی می تواند سرقفلی ملک را منتقل کند مشروط به اینکه انتقال جدید با سند رسمی باشد. به عبارت دیگر حتی با وجود حق انتقال، مالک سرقفلی (حق کسب و پیشه) نمی تواند با سند عادی سرقفلی را منتقل کند. در صورتی که سند سرقفلی رسمی باشد باید دید مالک سرقفلی حق انتقال به غیر دارد یا خیر؟ اگر مالک سرقفلی حق انتقال به غیر داشته باشد می تواند با سند رسمی حقوق قانونی خود را به شخص ثالث منتقل کند. لازم به یادآوری است حتی با وجود حق انتقال به غیر، مالک سرقفلی نمی تواند با سند عادی، سرقفلی را به شخص ثالث انتقال دهد و در این مواقع مالک سرقفلی الزاماً باید با سند رسمی نسبت به انتقال سرقفلی ملک اقدام کند.

انجام شده باشد. بنابراین تا زمانی که مستاجر تمام مقررات راجع به سرقفلی را مو به مو رعایت می کند خطری سرقفلی او را تهدید نخواهد کرد. ناگفته روشن است که رعایت مقررات، مستلزم آگاهی مغازه داران از آنهاست. متأسفانه مغازه داران و مالکان سرقفلی به دلیل عدم آگاهی از مقررات، یا با عدم رعایت آنها با خطر تخلیه مواجه می شوند یا با سخت گیری بیش از حد برای خود موجبات آزار و حتی تضعیف کسب و کار خود را فراهم می کنند چنانکه مصطلح است برخی مغازه داران و مالکان سرقفلی می گویند «بدون اجازه مالک نمی شود حتی یک میخ به دیوار مغازه زد».

برای خرید سرقفلی یک ملک چه مواردی را باید رعایت کرد؟

الف- سند سرقفلی: باید توجه شود که سند سرقفلی و صلح نامه حق کسب و پیشه و تجارت رسمی است یا عادی؟ در صورتی که سند عادی باشد لزوماً باید رضایت مالک اخذ شود. حتی اگر فرد (دارنده سرقفلی) حق انتقال به غیر را داشته باشد پرداخت مبلغ قبل از اخذ رضایت مالک خطر بزرگی برای خریدار سرقفلی محسوب می شود.

ب- شغل: شغل در اسناد سرقفلی یا به عبارت دیگر (اجاره نامه مبنای سرقفلی) از اهمیت فراوانی برخوردار است. به دیگر سخن هدف از خرید باید معلوم و مشخص باشد. خریدار در صورتی که می خواهد شغلی غیر از شغل قید شده در اجاره نامه سابق را داشته باشد باید در هنگام انعقاد اجاره نامه جدید، شغل مورد نظر خود را درج کند. حتی اگر

مجبور به پرداخت حق مالکانه خارج از مظنه عرفی شود زیرا بعد از انتقال و تنظیم اجاره نامه اخذ رضایت مالک برای تغییر شغل سخت تر خواهد بود.

ج- انتقال: مسئله سومی که دقت در آن از اهمیت بالایی برخوردار است موضوع انتقال است. یعنی آیا حق انتقال به غیر وجود دارد یا خیر؟ اگر حق انتقال به غیر وجود داشته باشد لازم است دقت شود که انتقال دهنده (مستاجر) در مدت اجاره می خواهد حق حقوق خود را انتقال دهد یا خیر؟ علی رغم اینکه این مسئله خطر زیادی را در بر ندارد اما شایسته است مستاجری که دارای حق انتقال است در صورتی که مدت اجاره اش منقضی شده باشد بدو با الزام مالک به تنظیم اجاره نامه جدید حقوق قانونی خود را تثبیت و سپس اقدام به انتقال کند. در این صورت، قطعاً مشکلی، حقوق مستاجر (مالک سرقفلی) را تهدید نخواهد کرد.

نکات مربوط به فروش سرقفلی یک ملک

الف- اطلاع به مالک در صورت عدم وجود حق انتقال به غیر. در مواقعی که قصد دارید سرقفلی ملکی را که خریداری کرده اید یا حق کسب و پیشه ای که برای شما حاصل شده است را واگذار کنید شایسته است این موضوع را رسماً با اظهارنامه به اطلاع مالک ملک برسانید تا در صورت تمایل با وی وارد معامله شوید.

ب- اخذ مجوز انتقال از مالک در صورت عدم رضایت. در صورتی که مالک راضی به انتقال ملک نباشد مالک سرقفلی (مستاجر) می تواند با مراجعه به دادگاه و اخذ مجوز انتقال، بصورت قانونی نسبت به انتقال سرقفلی (حق کسب و پیشه) اقدام نماید.

داستان کوتاه



کوک چهارم

یک روز بعد از پایان کلاس شرح مثنوی، استاد علامه جعفری فرمودند: من خیلی فکر کردم و به این جمع بندی رسیده ام که رسالت ۱۲۴ هزار پیغمبر در یک جمله خلاصه می شود و آن «کوک چهارم» است و جمع مریدان مثل من با چشمانی گرد پرسان بودند که «کوک چهارم» چیست؟!

علامه با آن لهجه شیرین توضیح می دهند که: کسی کفشش را برای تعمیر نزد کفاش می برد. کفاش با نگاهی می گوید این کفش سه کوک می خواهد و هر کوک مثلاً ده تومان و خرج کفش می شود سی تومان. مشتری هم قبول می کند. پول را می دهد و می رود تا ساعتی دیگر برگردد و سوار کفش تعمیر شده بشود.

کفاش دست به کار می شود. کوک اول. کوک دوم. و در نهایت کوک سوم و تمام... اما... اما با یک نگاه عمیق در می یابد اگرچه کار تمام است ولی یک کوک دیگر اگر بزند عمر کفش بیشتر می شود و کفش کفش تر خواهد شد.

از یک سو قرار مالی را گذاشته و نمی شود طلب اضافه کند و از سوی دیگر دو دل است که کوک چهارم را بزند یا نزند...

او میان نفع و اخلاق، میان دل و قاعده توافق، مانده است.

یک دوراهی ساده که هیچ کدام خلاف عقل نیست.

اگر کوک چهارم را نزند هیچ خلاfi نکرده. اما اگر بزند به رسالت ۱۲۴ هزار پیامبر تعظیم کرده... اگر کوک چهارم را نزند روی خط توافق و قانون رفته اما اگر بزند صدای لیبیک او آسمان اخلاق را پر خواهد کرد.

دنیا پر از فرصت کوک چهارم است و من و تو کفاش های دو دل...

به نقل از بهمن حبشی از شاگردان استاد علامه جعفری



نویسنده و محقق:
علی جهانی

آشنایی با دو روستای کهن ایران (کمجان و ایبانه):

در بخش مرکزی شهرستان نطنز در استان اصفهان روستاهایی در شمال غربی کوهستان کرکس واقع هستند که از روستاهای این حوزه در مسیر یزرود روستاهای تاریخی و زیبای ایبانه و کمجان می‌باشند.

کمجان:

ارتفاع این روستا از سطح دریا ۲۵۰۰ متر می‌باشد و برای رفتن به این روستا باید ابتدا وارد جاده قدیم کاشان-نطنز شد و سپس در محلی به نام هنجن به مسیر جاده ایبانه وارد و پس از طی ۱۲ کیلومتر به روستا رسید. این روستا در بین روستاهای همجوار بیشترین مساحت را دارد. از شرق به روستای یارند و روستای تکیه و از غرب به روستای برز و طره، از شمال به روستای وش و از جنوب به روستای سه مشرف است. این روستا دارای مزرعه‌های زیادی است که هر کدام برای کشت محصولات خاصی بوده‌است، مثل دشت کمجان، دشت باقوس، دشت کروند (که بزرگترین مزرعه در منطقه می‌باشد و تحفه نطنز از آنجاست)، دشت سینه، دشت سور، دشت در، دشت سردستان، دشت نقله و مراتع بسیار زیادی که هر کدام نام خاص خود را دارد.

جمعیت روستا در قدیم به ۲۰۰ تا ۳۵۰ خانوار می‌رسید اما اکنون به دلایل مختلف ساکنین ترک دیار کردند و در شهرها ساکن شده‌اند و هم‌اکنون ۱۰۰ خانوار در تابستان و ۵۰ خانوار در زمستان جمعیت دارد.

اقتصاد مردم این روستا از طریق کشاورزی تأمین می‌شده زیرا باغات و مزارع حاصل خیزی دارد و در قدیم پارچه بافی نیز می‌کرده‌اند و تا سال‌ها قبل آثار کارگاهها در تمام منارل موجود بود. موضوعی که بسیار حائز اهمیت است، این است که در قدیم مردم این روستا فلز استخراج می‌کرده‌اند که سرباره‌ای حاصل از ذوب فلز در مزرعه کروند و تا تنگه‌ای به نام پیدناوند پراکنده است.

در این روستا منطقه‌ای وجود دارد به نام دره پیدناوند که از مطالبی که سینه به سینه نقل شده‌است گویا روستا ابتدا در آنجا قرار داشته و داستانهای زیادی در زمینه مدفون بودن گنج در آن دره و آثار زندگی که تا سال‌ها قبل لوله‌های سفالی که برای آب از آن‌ها استفاده می‌شده قابل رویت بود که بر اثر جاری شدن سیل اکنون آثاری وجود ندارد.

در کنار این دره بر روی تخته سنگی صاف و سیاه شعارهای اسلامی با علامت ستاره داوود حک گردیده و به گفته ریش سفیدان سنگ نوشته دیگری وجود داشته که سیل آن را با خود برده است و آدرس محل دفن گنج را می‌داده، به این مضمون: نِن لا نَه، نون لا نَه، لا (درین تنگه) گنج خاکیه. یعنی: در این دره (دره پیدناوند) نَه، در آن دره (احتمالاً یکی از دره‌های هم‌جوار دره پیدناوند) هم نَه، در دره (درین تنگه) (احتمالاً یکی از دره‌های هم‌جوار دره قبلی که آن نیز هم‌جوار دره پیدناوند بوده‌است) گنج مدفون شده‌است.

طبیعت

کمجان دارای آب و هوای معتدل و خنک در تابستان و بسیار سرد در زمستان است. دارای کوههای بلند و محل زندگی انواع گونه‌های حیوانات وحشی می‌باشد، این روستا حاصلخیزترین روستا در بین روستاهای منطقه است و یکی از محصولات این روستا گلابی است که به تحفه نطنز معروف است.

منطقه‌ای در روستا قرار دارد به نام آب سرخ که آب معدنی قرمز رنگ است و اهالی برای امراض جلدی از آن استفاده می‌کرده‌اند این منطقه در کروند و در انتهای دره‌ای است که با روستاهای یارند، تکیه و فریزهند همسایه است. این منطقه جاده ماشین رو ندارد و باید پیاده سفر کرد. منطقه دارای یک استخر آب معدنی و یک مرغزار و تعداد زیادی چشمه آب شیرین و آب سرخ در کنار هم جاریست و جالب توجه است.

معماری

مردم روستا در ساختمانهایی که همه از سنگ و خشت و گل بنا شده ساکن گشته، بعضی از این ساختمان‌ها دارای ایوانهای بسیار بلند ساخته شده از چوب هستند، که ارتفاع آن گاهی به ۲۰ متر می‌رسد که نظر هر بیننده‌ای را جلب می‌کند. این ایوانها را میتوان در محله‌هایی به نام (لب ساخونه) یا کوچه سوزن از نزدیک مشاهده فرمایید. روستا دارای دو محله به نام‌های محله بالا و محله پایین و تعداد زیادی کوچه پس کوچه که هر یک نام خاصی دارند می‌باشد. این روستا دارای ۱۴ مسجد می‌باشد که هر کدام در محله‌ای به نامی، و همه آن‌ها بازسازی شده‌اند. این روستا دارای یک حمام بسیار زیبا است که در محله پایین ده قرار دارد.

روستا دارای سه قلعه بوده، یکی در ابتدای ده که اکنون آثاری از آن وجود ندارد و فقط اسمی از آن به جا مانده‌است و روی آن خانه ساخته شده‌است و قلعه دیگری که بر روی کوه بلند مشرف به روستا قرار دارد که دیوارهای آن هنوز پابرجاست.

گویش اهالی این منطقه به نقل از ریش سفیدان تحصیل کرده روستا (پهلوی دری) است که دارای قواعد و اصول دستور زبانی بسیار منظم و زیبایی است. طی سالیان اخیر متأسفانه به دلیل فوت بزرگان روستا، کم کم در معرض خطر فراموشی قرار گرفته است که البته با همت جوانان روستا تلاشی در راستای حفظ و تعلیم آن صورت پذیرفته است.

ایبانه

ایبانه از توابع بخش مرکزی شهرستان نطنز در استان اصفهان است. این روستا در ۳۵ کیلومتری شمال غربی نطنز، در دامنه کوه کرکس و یکی از بلندترین نقاط مسکونی در ایران است. ارتفاع از سطح دریا در این روستا ۲۲۲۲ متر و دارای آب و هوای گرم و خشک است. ایبانه به اعتبار معماری بومی و بناهای تاریخی پُر تنوع آن، از روستاهای مشهور ایران است. این روستا در تاریخ ۳۰ مرداد ۱۳۵۴ با شماره ثبت ۱۰۸۸ به عنوان یکی از آثار ملی ایران به ثبت رسیده است.

مدرکی که دقیقاً قدمت زمانی ایبانه را معلوم کند در دست نیست؛ ولی پیشینه هزار و پانصد ساله را برای آن تخمین می زنند و آن را از کهن ترین زیستگاه های انسانی در حاشیه دشت کویر ایران می دانند. آثار و بناهای تاریخی که در ایبانه وجود دارد مربوط به دوره های ساسانی، سلجوقی، صفوی و قاجار است. این آثار نشان دهنده قدمت تاریخی این زیستگاه انسانی است.

شمار خانه های ایبانه در سرشماری سال ۱۳۶۰ برابر با ۵۰۰ واحد برآورد شد. این خانه ها به طور کامل بر روی دامنه شیب دار شمال رودخانه برز رود بنا شده است. ایبانه در نگاه نخست، روستایی چند طبقه به نظر می آید که در بعضی موارد تا چهار طبقه آن را می توان مشاهده کرد. اتاق ها به پنجره های چوبی ارسی مانند مجهز هستند و اغلب دارای ایوان ها و طارمی های چوبی پیش آمده مشرف بر کوچه های تنگ و تاریک اند که خود به صورت مناظر جالبی درآمده است. نمای خارجی خانه ها، با خاک سرخی که معدن آن در مجاورت روستا قرار دارد پوشیده شده است. از آنجا که در دامنه های شیب دار فضای کافی برای ساختن خانه های مورد نیاز وجود ندارد در این روستا چنین رسم شده است که هر خانواده انبار غارمانندی در تپه های یک کیلومتری روستا، در کنار جاده و نرسیده به ایبانه، ایجاد نماید. این غارها که در دل تپه ها حفر شده اند و از بیرون تنها درهای کوتاه و محقر آن نمایان است برای نگهداری دام و نیز آذوقه زمستانی و اشیاء غیر ضروری مورد استفاده قرار می گیرد.

مردم به کشاورزی، باغداری و دامداری مشغول اند که با روش های سنتی اداره می شود. بیشتر زنان در امور اقتصادی با مردان همکاری دارند. در این روستا برای آبیاری مزارع و باغات از هفت رشته قنات استفاده می شود. گندم، جو، سیب زمینی و انواع میوه به خصوص سیب، آلو، گلابی، زردآلو، بادام و گردو محصولات این روستا است..

در سال های اخیر با گسترش قالی بافی در ایبانه نزدیک به ۳۰ کارگاه قالی بافی در آنجا دایر شده است. در گذشته گیوه بافی از جمله مشاغل پُردرآمد زن های ایبانه بوده که امروزه تا حدی متروک شده است.

ایبانه روستایی در دامنه کوه با نماهای کاهگلی قرمز با زیر طاقی های سفید و پنجره های مشبک زیبا و چوبی است که هرچه در آن دیده می شود جلوه های از گذشته های دور دارد. [۳] مردم ایبانه به سبب کوهستانی بودن منطقه و دور بودن محل آن ها از مراکز پرجمعیت و راه های ارتباطی، قرن ها در انزوا زیسته و در نتیجه بسیاری از آداب و رسوم قومی و سنتی و از جمله زبان و لهجه قدیم خود را حفظ کرده اند. زبان مردم ایبانه از زبان های ایرانی شمال غربی که البته در طول زمان دچار تغییر و تحولات زیادی شده و اکنون فقط تعداد کمی از واژه های اصیل پهلوی در گویش آنان شنیده می شود. [۴] پوشش سنتی، هنوز هم میان آن ها رواج دارد و در حفظ آن تأکید و تعصب از خود نشان می دهند. در مردان شلوار گشاد و درازی از پارچه سیاه (دوید یا همان دبیت، شلوار مردان بختیاری) و در زن ها، پیراهن بلندی از پارچه های گل دار و رنگارنگ است. زن های ایبانه معمولاً چارقدهای سفیدرنگی بر سر دارند.

آتشکده

قدیمی ترین اثر تاریخی ایبانه آتشکده ای است که مانند دیگر بناهای ده در سراسیمبی قرار گرفته است. آتشکده ایبانه را نمونه ای از معابد زرتشتی دانسته اند که در جوامع کوهستانی ساخته می شد.

قلعه ها

ایبانه سه قلعه دارد که عبارتند از:

پال همونه یا تخت هامان که در جنوب غربی ایبانه قرار دارد و متعلق به محله بالا و یوسمون است. این قلعه حدود ۲۰۰ سال پیش ساخته شده و سند ساخت آن نیز موجود است. در این سند سهم افراد در ساخت قلعه مشخص شده است.

هرده که در شمال شرقی روستا قرار دارد و به محله هرده تعلق دارد.

پاله که در شمال غربی روستا قرار دارد و به محله پل تعلق دارد.

این قلعه ها مربوط به دوره های باغیگری بوده که مردم برای حفظ امنیت خود در مقابل یاغی های محلی ساخته اند و در آن به نوبت کشیک می داده اند.

تسلیت

بازگشت همه به سوی اوست

با نهایت تأسف و تأثر فوت همکار قدیمی مرحوم مغفور حاج محمد ابراهیم ساعدی خانه را به خانواده محترم ایشان و کلیه اعضای صنفی تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آموزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

با نهایت تأسف و تأثر فوت همکار عزیزمان شادروان احمد دانا زاده را به خانواده محترم ایشان و کلیه اعضای صنفی تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آموزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست اخوان محترم خلاقی زاد

فوت پدر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم علو درجات و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست همکار محترم جناب آقای محمد صارمی

فوت مادر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحومه علو درجات و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

با نهایت تأسف و تأثر فوت همکار قدیمی مرحوم مغفور محمدرضا باقری نیستانی را به خانواده ایشان و کلیه اعضای صنفی تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آموزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

اخوان محترم بهرامی

فوت مادر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحومه علو درجات و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

اخوان محترم کثیری

بدینوسیله فوت برادر گرامیتان را به شما خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آموزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

اخوان محترم ادهمیان

بدینوسیله فوت مادر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحومه آموزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

همکار محترم جناب آقای محمود ستاری درگذشت همسر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و از درگاه ایزد متان برای آن مرحومه آموزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

انالله وانا الیه راجعون

با نهایت تأسف و تأثر درگذشت همکار عزیزمان مرحوم مغفور حاج محمود ترکمن را به خانواده آن مرحوم و اعضای محترم صنف تسلیت عرض می‌نمائیم. از درگاه خداوند برای آن مرحوم علو درجات و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

با نهایت تأسف و تأثر فوت همکار قدیمی و پیشکسوت، بزرگ خاندان خالقی حاج سید حسین خالقی را به خانواده ایشان و اعضای صنف تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آرزوی علو درجات و علو مقام و برای بازماندگان صبر جمیل داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

همکار محترم آقای مهدی زینالی

بدینوسیله فوت پدر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آرزوی علو درجات و علو مقام و برای بازماندگان صبر جمیل داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

همکار محترم جناب آقای صادق زاده

مصیبت وارده را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض می‌نمائیم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

اخوان محترم خسرو بیگی

بدینوسیله فوت مادر گرامیتان را تسلیت عرض نموده و برای آن مرحومه آرزوی علو درجات و علو مقام و برای بازماندگان صبر جمیل داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

خانواده محترم شاهواروقی

بدینوسیله درگذشت پدر گرامیتان حاج سیف‌اله شاهواروقی را تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آرزوی علو درجات و علو مقام و برای بازماندگان صبر جمیل داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

با نهایت تأسف و تأثر فوت همکار عزیزمان مرحوم مغفور شادروان علیرضا زارعی را به خانواده ایشان و کلیه اعضای صنف تسلیت عرض می‌نمائیم و برای بازماندگان صبر و برای آن مرحوم آرزوی علو درجات و علو مقام داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

جناب آقایان عباس لواسانی - محمد زینعلی و

اخوان محترم حسینی

مصیبت وارده را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض می‌نمائیم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

همکاران محترم جناب آقایان جلوسی و شیرازی

درگذشت همکار عزیزمان حاج حمید شیرازی را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض می‌نمائیم و برای آن مرحوم آرزوی علو درجات و علو مقام و برای بازماندگان صبر جمیل داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

با نهایت تأسف و تأثر فوت همکار عزیزمان مرحوم مغفور شادروان مسعود هادی را به خانواده ایشان تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آرزوی علو درجات و علو مقام و برای بازماندگان صبر جمیل داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

هوالباقی

اخوان محترم طالبی

بدینوسیله فوت مادر گرامیتان را تسلیت عرض نموده و برای آن مرحومه آرزوی علو درجات و علو مقام و برای بازماندگان صبر جمیل داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

[illegible]

مجلس

تقریرات مجلس شورای اسلامی

شماره : ۱۷۵۶ / ۲۳
تاریخ : ۱۳۹۸/۲/۷
پوست :

وکیل، مسئول امور

مجلس شورای اسلامی

اجتایده صف

سلام علیکم

احتراماً، ضمن ارسال تصویر نامه شماره ۱۷۱۹/۲۲/۴۲۹/۹۸/۲۹ مورخ ۹۸/۱/۱۴ مورخ ۹۸/۱/۱۴ هیأت مقررات زدایی وزارت اقتصاد و دارایی و با توجه به قانون احکام دائمی برنامه های توسعه کشور و به منظور تحقق شعار سال تأمین حقوق شهروندی ، تسهیل و تسریع در انجام امور مربوط به بررسی صلاحیت متقاضیان پرونده کسب و حذف اقدامات زائد، اخذ گواهی عدم سوء پیشینه و عدم اعتیاد به مواد مخدر از چرخه بررسی صلاحیت فردی حذف گردیده است. لذا مقتضی است مابعد در سیر مراحل اداری متقاضیان دریافت پروانه کسب را اخذ گواهی های مذکور خودداری بعمل آید.

و من ... التوفیق

فاسم نوده فراگانی

رئیس انجمن اصناف تهران

تحریریه
۹۸/۲/۷
۱۰/۲۳
کتابخانه

نامه های صادره بدون مهر برجسته اتان اصناف فاقد اعتبار می باشد(مهر ECE)

تهران- خیابان گلرنگ- پستی ۱۵۱- تلفن ۸۲۵۳۳۳۳۳
شماره ۹ - ۸۲۵۳۳۳۳۳ - فکس ۸۲۵۳۳۳۳۳
www.sabzshahrtehran.ir

شماره: ۲۵۷۲۹ / ۲۲
تاریخ: ۱۳۹۹/۶/۲۶
پرونده:

بسم الله الرحمن الرحيم

وکیل محترم آقای:

اتحادیه صنف
سلام علیکم

احتراماً، تصویر نامه شماره ۱۷/۳/۹۹/۲۵۵۸۸ مورخ ۹۹/۶/۱۱ معاونت محترم نظارت بر امکان عمومی باوقاف در خصوص عدم بکارگیری مسئولین غایب در واحدهای صنفی (موضوع ماده ۵۸ مکرر قانون خدمت وظیفه عمومی) جهت اطلاع و بهره برداری به پیوست ارسال می گردد.

و من ا... التوفیق
فاسم نوده فر افاضی
رئیس انجمن اصناف تهران

تایید شده است
۲۲۲۲
۱۳۹۹/۶/۲۶

نامه های صادره بدون مهر بر صحت اقرار اصناف فاقد اعتبار می باشد. (مهر ECE)

تهران: خیابان دکتور بهمن، پلاک ۱۳۵، روبروی بانک پارسیان
تلفن: ۸۵۵۳۳۳۳۳ - فکس: ۸۵۵۳۳۳۳۳
وبسایت: www.tehranassociation.ir

شماره: ۱/۱۸۲۷
تاریخ: ۱۳۹۹/۷/۱۴
پرونده:

بسم الله الرحمن الرحيم

وکیل محترم آقای:

ریاست محترم اتحادیه صنف
سلام علیکم

احتراماً با توجه به شیوع فاز سوم ویروس کرونا در کشور و وضعیت فرزند بسیاری از استانشا و شهرها و امکان کمترین شدیدتر زنجیره این بیماری بر پایتخت به طوریکه فرمادهای سنده مبارزه با کرونا در دستورالعمل مورخ ۹۹/۶/۱۴ مجبور به تعطیلی یک هفته ای برخی از صنوف گردید و در صورت ادامه این روند ادامه تعطیلی به صنوف دیگر هم ممکن است سرایت کند با هدف جلوگیری از چنین شرایطی، شایسته می گردد به تاپه واحدهای صنفی تحت پوشش اطلاع رسانی قابل صورت گیرد به رعایت نکات ذیل برای همه صنوف اجباری می باشد.

در رعایت کلیه پروتکل های بهداشتی در محیط واحد صنفی.
گ- استفاده از ماسک های مناسب افراد در واحد صنفی و همچنین متعلقات و متفرقات اجباری است.
گ- نصب و اطلاع از مواد نوبه و استنشاق ها در محیط واحد صنفی.
همچنین رعایت محترم اتحادیه های صنفی، نظارت و کنترل قابل و دقیق بر رعایت موضوعات بهداشتی و نکات فوق داشته باشد و با ملاحظان اعلامی برخورد قانونی نمایند.

و من ا... التوفیق
فاسم نوده فر افاضی
رئیس انجمن اصناف تهران

تایید شده است
۲۵۱۳
۱۳۹۹/۷/۱۴

نامه های صادره بدون مهر بر صحت اقرار اصناف فاقد اعتبار می باشد. (مهر ECE)

تهران: خیابان دکتور بهمن، پلاک ۱۳۵، روبروی بانک پارسیان
تلفن: ۸۵۵۳۳۳۳۳ - فکس: ۸۵۵۳۳۳۳۳
وبسایت: www.tehranassociation.ir

شماره: ۲۲۲ / ۱۵۵۱۶
تاریخ: ۱۳۹۹/۷/۷
پرونده:

بسم الله الرحمن الرحيم

وکیل محترم آقای:

اتحادیه صنف
سلام علیکم

احتراماً، با عنایت به مواد ۱۲۰ و ۱۸۱ قانون کار جمهوری اسلامی ایران و به استناد بند ج ماده ۱۱ قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت مبنی بر اعمال جرمه به میزان پنج برابر حداقل دستمزد روزانه در خصوص کارفرمایی که اقدام به استفاده از خدمات اتباع خارجی فاقد پروانه کار می نمایند، مبلغ جرمه بابت هر روز اشتغال اتباع خارجی فاقد پروانه کار از تاریخ ۹۹/۶/۱۱ به میزان ۲/۱۸۶/۰۴۵ ریال (سه میلیون و یکصد و هشتاد و چهار هزار و چهل و پنج ریال) می باشد لذا مقتضی است به نحو شایسته مراتب از طریق آن اتحادیه به اشخاص تحت پوشش اطلاع رسانی گردد. همچنین به پیوست تصویر نامه شماره ۵۲۰۸۹ مورخ ۹۹/۶/۲۲ مدیر کل محترم تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران در ارتباط با موضوع جهت بهره برداری ارسال می گردد.

و من ا... التوفیق
فاسم نوده فر افاضی
رئیس انجمن اصناف تهران

تایید شده است
۱۵۵۱۶
۱۳۹۹/۷/۷

نامه های صادره بدون مهر بر صحت اقرار اصناف فاقد اعتبار می باشد. (مهر ECE)

تهران: خیابان دکتور بهمن، پلاک ۱۳۵، روبروی بانک پارسیان
تلفن: ۸۵۵۳۳۳۳۳ - فکس: ۸۵۵۳۳۳۳۳
وبسایت: www.tehranassociation.ir

شماره: ۹۹۸۱۷
تاریخ: ۱۳۹۹/۱۳/۵
پرونده:

بسم الله الرحمن الرحيم

وکیل محترم آقای:

از: معاونت نظارت بر امکان عمومی پاوا قلاب
به: ریاست محترم انجمن اصناف تهران
موضوع: عدم ارائه تصاویر ضبط شده توسط دوربین های مدار بسته

سلام علیکم!

با احترام، به آگاهی می رساند به استناد بند ۲۸ ضوابط انتظامی عمومی ارائه هرگونه فیلم و تصاویر ضبط شده توسط دوربین های مدار بسته در امکان عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی بدون هماهنگی پیش نظارت بر امکان عمومی پاسدور مراجع قضایی ممنوع می باشد. لذا خواهشمند است دستور فرمایید از طریق اتحادیه های صنفی تحت پوشش مراتب به متصدیان واحدهای صنفی ابلاغ نظارت لازم در این خصوص معمول و نتیجه جهت بهره برداری به این معاونت منعکس گردد.

معاونت نظارت بر امکان عمومی پاوا قلاب
سر هتک ۱۳۰۳۰۹۹
فدوسر دیا
اندر کامپیوتر ثبت
شماره: ۹۹۸۱۷
تاریخ: ۱۳۹۹/۱۳/۵

تایید شده است
۹۹۸۱۷
۱۳۹۹/۱۳/۵

نامه های صادره بدون مهر بر صحت اقرار اصناف فاقد اعتبار می باشد. (مهر ECE)

تهران: خیابان دکتور بهمن، پلاک ۱۳۵، روبروی بانک پارسیان
تلفن: ۸۵۵۳۳۳۳۳ - فکس: ۸۵۵۳۳۳۳۳
وبسایت: www.tehranassociation.ir



Refrigerator



Water Cooler



Washing machine



Dishwasher



Gas Cooker



Oven



Hob



Vacuum Cleaner

Home Appliances

Magic Chef was founded by an interesting idea of producing modern generation of home appliances in the aim of bringing an evolution to this trade. The company based in Germany and started to manufacture it's products according to high quality values. over numerous experiments and researches and by the use of creativities and innovations we achieved success in the aspect of modern and unique designs and outstanding quality which these criteria along with our capability to obtain day needs parallel to our power of fore sighting of tomorrow's wills made Magic Chef one of the greatest global trade Brands.



CANDY

کندکا



Made in **ITALY**
یک ایتالیایی اصیل

۱۶۰۸
با ما گفتگو کنید



Midea Laundry Appliances

مايدیا



www.midea-ir.com





