

تداخل صنفی و پیامدهای آن

آن چه باید کسبه در سال ۱۴۰۰ بدانند

برجام و تاثیرات آن بر کالای ساخت ایران

نکات اساسی مالیات بر درآمد مشاغل

گفتگو با آرا شاور دیان نماینده مجلس شورای اسلامی

گفتگو با مدیر کل تعزیرات حکومتی استان تهران

اسفند ۹۹

شماره ۵۲

نشریه رسمی اتحادیه تهیه کنندگان
و فروشندگان لوازم خانگی تهران

www.hau.ir

اتحادیه تهیه کنندگان و فروشندگان لوازم خانگی



لوازم خانگی

مجیک تیتف

Home Appliances

1400



www.magicchef.ir
info@magicchef.ir
[magicchef.ir](https://www.instagram.com/magicchef.ir)



با یک تماس
در خدمت

مرکز تماس ۲۴ ساعته و ۳۶۵ روزه



SAM
ELECTRONIC



APC

ز سراسر ایران
کمترین

فقط با ضمانت
سرویس ۰۲۱-۸۲۵۵

SAM

ELECTRONIC



65" TU7000

UHD TV

- تلویزیون Ultra HD
- مجهز به تکنولوژی HDR
- کیفیت تصویر ۸ میلیون پیکسل
- تلویزیون هوشمند (Android TV)
- قابلیت انتقال تصویر از موبایل بر روی تلویزیون
- سیستم پخش صدای دالبی
- ۳ پورت HDMI و ۲ پورت USB
- ارتقا کیفیت تصویر از FHD به UHD

سری جدید تلویزیون های
سام الکترونیک

DAEWOO 

SENIOR

New Product



محصولی جدید از دوو



فقط با ضمانت
انتخاب الکترونیک

daewoo_ir
www.daewoo.ir



G+plus

در قرن قهرمانی
برنده‌ای

2020



تخفیف خرید + تا ۲۰ میلیون تومان هدایای نقدی

از ۶ بهمن ۱۳۹۹ به مدت محدود

ویژه خریداران مدل‌های منتخب

تلویزیون، ماشین لباسشویی و ظرفشویی جی‌پلاس

گلستران | جی‌پلاس

[illegible]

اردیبهشت												مرداد											
شنبه						یکشنبه						دوشنبه						سه‌شنبه					
۲۴	۱۱	۱۸	۲۵	۲۱	۲۸	۲۶	۱۹	۲۷	۲۳	۳۰	۲۶	۲۴	۲۱	۲۸	۲۴	۲۱	۲۸	۲۵	۱۸	۲۴	۲۱	۲۸	۲۴
۲۵	۱۲	۱۹	۲۶	۲۲	۲۹	۲۷	۲۰	۲۸	۲۴	۳۱	۲۷	۲۵	۲۲	۲۹	۲۵	۲۲	۲۹	۲۶	۱۹	۲۵	۲۲	۲۹	۲۵
۲۶	۱۳	۲۰	۲۷	۲۳	۳۰	۲۸	۲۱	۲۹	۲۵	۳۲	۲۸	۲۶	۲۳	۳۰	۲۶	۲۳	۳۰	۲۷	۲۰	۲۶	۲۳	۳۰	۲۶
۲۷	۱۴	۲۱	۲۸	۲۴	۳۱	۲۹	۲۲	۳۰	۲۶	۳۳	۲۹	۲۷	۲۴	۳۱	۲۷	۲۴	۳۱	۲۸	۲۱	۲۷	۲۴	۳۱	۲۷
۲۸	۱۵	۲۲	۲۹	۲۵	۳۲	۳۰	۲۳	۳۱	۲۷	۳۴	۳۰	۲۸	۲۵	۳۲	۲۸	۲۵	۳۲	۲۹	۲۲	۲۸	۲۵	۳۲	۲۸
۲۹	۱۶	۲۳	۳۰	۲۶	۳۳	۳۱	۲۴	۳۲	۲۸	۳۵	۳۱	۲۹	۲۶	۳۳	۲۹	۲۶	۳۳	۳۰	۲۳	۲۹	۲۶	۳۳	۲۹
۳۰	۱۷	۲۴	۳۱	۲۷	۳۴	۳۲	۲۵	۳۳	۲۹	۳۶	۳۲	۳۰	۲۷	۳۴	۳۰	۲۷	۳۴	۳۱	۲۴	۳۰	۲۷	۳۴	۳۰
۳۱	۱۸	۲۵	۳۲	۲۸	۳۵	۳۳	۲۶	۳۴	۳۰	۳۷	۳۳	۳۱	۲۸	۳۵	۳۱	۲۸	۳۵	۳۲	۲۵	۳۱	۲۸	۳۵	۳۱
۳۲	۱۹	۲۶	۳۳	۲۹	۳۶	۳۴	۲۷	۳۵	۳۱	۳۸	۳۴	۳۲	۲۹	۳۶	۳۲	۲۹	۳۶	۳۳	۲۶	۳۲	۲۹	۳۶	۳۲
۳۳	۲۰	۲۷	۳۴	۳۰	۳۷	۳۵	۲۸	۳۶	۳۲	۳۹	۳۵	۳۳	۳۰	۳۷	۳۳	۳۰	۳۷	۳۴	۲۷	۳۳	۳۰	۳۷	۳۳
۳۴	۲۱	۲۸	۳۵	۳۱	۳۸	۳۶	۲۹	۳۷	۳۳	۴۰	۳۶	۳۴	۳۱	۳۸	۳۴	۳۱	۳۸	۳۵	۲۸	۳۴	۳۱	۳۸	۳۴
۳۵	۲۲	۲۹	۳۶	۳۲	۳۹	۳۷	۳۰	۳۸	۳۴	۴۱	۳۷	۳۵	۳۲	۳۹	۳۵	۳۲	۳۹	۳۶	۲۹	۳۵	۳۲	۳۹	۳۵
۳۶	۲۳	۳۰	۳۷	۳۳	۴۰	۳۸	۳۱	۳۹	۳۵	۴۲	۳۸	۳۶	۳۳	۴۰	۳۶	۳۳	۴۰	۳۷	۳۰	۳۶	۳۳	۴۰	۳۶
۳۷	۲۴	۳۱	۳۸	۳۴	۴۱	۳۹	۳۲	۴۰	۳۶	۴۳	۳۹	۳۷	۳۴	۴۱	۳۷	۳۴	۴۱	۳۸	۳۱	۳۷	۳۴	۴۱	۳۷
۳۸	۲۵	۳۲	۳۹	۳۵	۴۲	۴۰	۳۳	۴۱	۳۷	۴۴	۴۰	۳۸	۳۵	۴۲	۳۸	۳۵	۴۲	۳۹	۳۲	۳۸	۳۵	۴۲	۳۸
۳۹	۲۶	۳۳	۴۰	۳۶	۴۳	۴۱	۳۴	۴۲	۳۸	۴۵	۴۱	۳۹	۳۶	۴۳	۳۹	۳۶	۴۳	۴۰	۳۳	۳۹	۳۶	۴۳	۳۹
۴۰	۲۷	۳۴	۴۱	۳۷	۴۴																		

Aug. 2021 آبان ماه ۱۴۰۰					خرداد				
شهریور					مهر				
13	27	17	4	13	29	6	15	22	1
14	28	18	5	14	30	7	16	23	2
15	29	19	6	15	31	8	17	24	3
16	30	20	7	16		9	18	25	4
17	31	21	8	17		10	19	26	5
18		22	9	18		11	20	27	6
19		23	10	19		12	21	28	7
20		24	11	20		13	22	29	8
21		25	12	21		14	23	30	9
22		26	13	22		15	24	31	10
23		27	14	23		16	25		11
24		28	15	24		17	26		12
25		29	16	25		18	27		13
26		30	17	26		19	28		14
27		31	18	27		20	29		15
28			19	28		21	30		16
29			20	29		22			17
30			21	30		23			18
31			22	31		24			19





آبسالکو

اویورسکی سابق (تاسیس ۱۳۳۵)

بخاری های برقی جدید

• کم جا • بی صدا • مجهز به فن • مجهز به ترموستات • طراحی منحصر به فرد



فروش: ۷۷۴۵۵۰۹۵ - ۷۷۴۵۱۰۹۴ (۰۲۱)

خدمات پس از فروش: ۷۷۲۰۹۰۰۷ (۰۲۱)

www.Aabsalco.com



محصولات کارپر آلمان را با

گارانتی کارن تجارت بهین

همراه با هولوگرام و شماره سریال تهیه نمایید

گارانتی کارن تجارت بهین، گارنتی اصلی محصولات کارپر در ایران، مورد تایید کمپانی کارپر و سازمان حمایت از مصرف کنندگان

KÄRCHER

makes a difference

کارن تجارت نماینده رسمی KÄRCHER آلمان

کارپر سنتر: نمایشگاه دائمی شرکت کارن تجارت

تهران، خیابان آزادی، بین خیابان رودکی و خوش، پلاک ۲۳۴

تلفکس: ۰۲۱ ۵۴۰۹۱ همراه: ۰۹۱۲۵۰۹۲۳۸۸

دفتر مرکزی: یوسف آباد، خیابان چهارم، پلاک ۳، واحد ۸

WWW.KARCHERCO.IR / INFO@KARCHERCO.IR



سیما الکتریک

نماینده انحصاری محصولات **وی یو** در ایران



۶۳۴۳۶
سیما سرویس

شرکت **سیما الکتریک** نماینده رسمی
محصولات **وی یو** در ایران
www.view-homeappliances.com





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



سپهر الکتریک



ماشین ظرفشویی
تولید انواع ماشین ظرفشویی تمام اتوماتیک در حجم های مختلف با کیفیت بسیار مطلوب



ماشین لباسشویی
تولید انواع ماشین لباسشویی تمام اتوماتیک در حجم های مختلف با کیفیت بسیار مطلوب



بخاری گازی
تولید انواع بخاری های گاز سوز در طرح ها و رنگ های مختلف
تولید بخاری های دودکش دار و بدون دودکش



کولر آبی
تولید انواع کولرهای آبی معمولی و سلولوزی در اندازه های مختلف با بهترین کیفیت

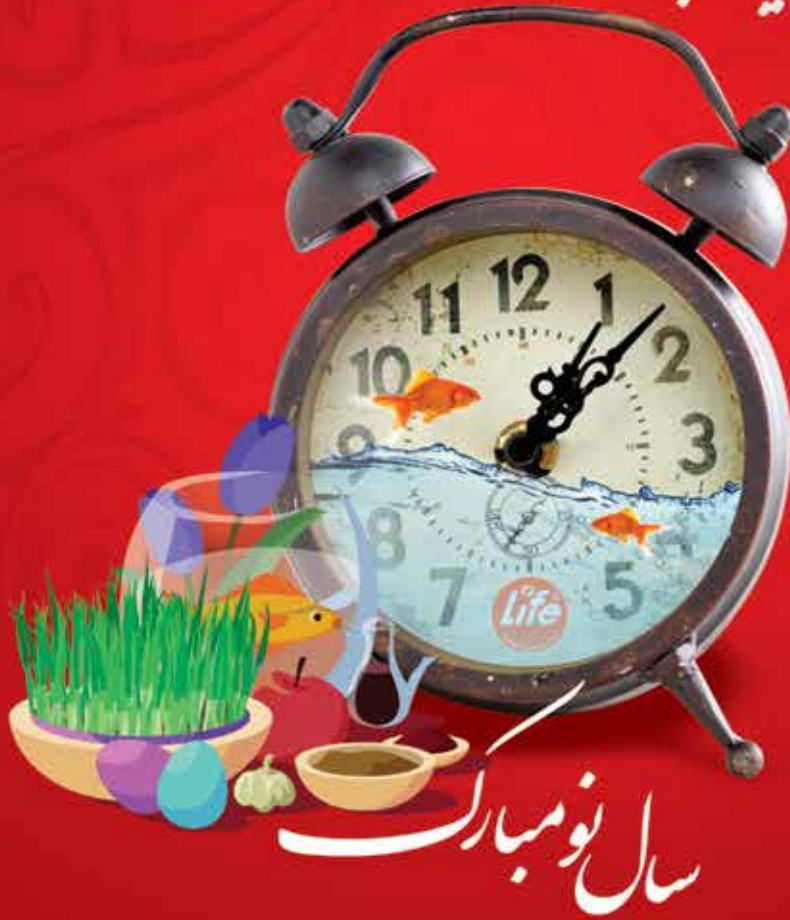


آبگرمکن
تولید انواع آبگرمکن های مخزنی گازی و برقی
در حجم های مختلف با دوام بالا

برای مشاهده تمام محصولات سپهر الکتریک به آدرس زیر مراجعه نمایید

» www.sepηρεlectric.com «

الحسن للبحر
محو الحوادث
المنزل
مقصد
مقصد
مقصد



لوازم خانگی لایف

www.life-co.ir

محصولات شرکت صنایع الکتریکی

ناسیونال ایران

تا کنون با نام پاناسونیک از این پس با نام

تهلیپس

Plus+
tulip



تهران، بلوار نلسون ماندلا، خیابان گلدان، پلاک ۸، طبقه ۴

۰۲۱-۲۳۰۶۵۴۰۱-۲

 nationaliran.co

 www.neico-electric.com





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، حسین شهرستانی، و هادی قرائی گرکانی
سر دبیر: حسین سعیدی پور
شورای سر دبیری: حسین شهرستانی، محمد حسین اسلامیان
روابط عمومی و امور تبلیغات: طاهره جواهری
مدیر هنری: سعید سعیدی پور
چاپ: نگار نقش

ماهنامه 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: @hautehran

فهرست مطالب

- ۶۴ سراجی از چراغی
گفت و گو با قاسم نکوداران
- ۶۶ اتحادیه در گذر زمان
- ۶۸ اختلافات کارگر و کارفرما
- ۷۲ صدور چک در وجه حامل
در چک های جدید ممنوع است
- ۷۴ گفتگوی اختصاصی، مدیر کل تعزیرات
استان تهران، محمدعلی اسفغانی
- ۷۰ سیاست های حمایت از تولید ملی
در جهان
- ۷۸ سراجی از چراغی
گفتگو با حاج حسن محمدی
- ۸۴ گفتگو با حسن گمار، رئیس شعبه تجدید
نظر سازمان تعزیرات حکومتی
- ۸۸ درخشش تولید در کاشک تحریم
- ۹۳ کلاهدری از شهروندان به
بهبود تعویض فیلتر یخچال



- ۲۶ آن چه یک فرد صنفی باید در خصوص
تداخل صنفی و ماده ۲۷ و ۲۸ قانون
نظام صنفی بداند
- ۳۴ بازدید هیئت مدیره اتحادیه لوازم
خانگی تهران
از مجموعه کارخانجات پاکشوما
- ۳۶ گفت و گو با محمد طحان پور رئیس
پیشین سه دوره اتحادیه لوازم خانگی
- ۴۰ سامانه جامع تجارت
در حوزه لوازم خانگی
- ۴۲ دگرگونی با وسعت دید و نگاه کلان
- ۴۶ گفتگو با مهندس حمیدرضا یعقوبی
مدیرعامل گروه صنعتی ایده ال
- ۴۸ گفتگو با آرا شاوردیان،
نماینده مجلس شورای اسلامی
- ۵۱ آن چه باید کسبه
در سال ۱۴۰۰ بدانند
- ۵۸ برجام و تأثیرات آن
بر کالای ساخت ایران
- ۶۲ گفت و گو با علی غلامی
مدیرعامل شرکت لایف



منبع طرح: باشگاه خبرنگاران جوان

قدردانی از زحمات یکساله کادر جان بر کف درمان

شجاعت، شهامت، ایثار، خدمت صادقانه، تحمل دوری عزیزان، نفر اول خط مقدم و بسیاری از صفات نیک دیگر.... آری بعد از سالهای جنگ و دفاع مقدس دیگر کمتر اینچنین کلماتی در هیاهوی روزگار برای ما معنی و مفهومی داشت و کم کم داشت فداکاریهای مدافعان وطن نیز از یادمان می رفت و همه مشغول زندگی خودمان بودیم که سر و کله یک موجود همچنان ناشناخته پیدا شد.... ویروسی که یک تنه جهانی را از پای انداخت و تمام معادلات علمی را درهم شکست.

و این بار مردان و زنانی بی ادعا از جنس مهر و عاطفه با لباس سپید همچون فرشتگان مدافع سلامت شدند و جان خویش را پیشکش مردم ایران نمودند و با تلاش شبانه روزی و با غیرت مثال زدنی به مبارزه این ویروس منحوس به پا خواستند تا جاییکه بسیاری از آنها جانشان را برای نجات جانی تقدیم کردند و شهید سلامت نام گرفتند و نامشان همچون شهدای مدافع وطن بر بلندای ایران عزیزمان درخشد.

به راستی که یک ایران قدردان و مدیون بزرگی شما فرشتگان زمینی است.

بیایید به پاس زحمات شبانه روزی کادر درمان با پرهیز از حضور در تجمعات غیر ضروری، رعایت پروتکل های بهداشتی، رعایت اقدامات پیشگیرانه و زدن ماسک توسط همه مردم قدردان این عزیزان باشیم.

مدتها بود کلماتی همانند ایثار، گذشت، فداکاری و نوع دوستی بین ما کمتر دست به دست می شد.

البته که ما ایرانی ها با فرهنگ اصیل و تاریخیچه ای کهن از دیرباز به همنوع دوستی شهره بودیم. متأسفانه شرایط بد اقتصادی از دو سه دهه گذشته، نگرانی از آینده مبهم زندگی و شیوع حرص و طمع بی دلیل همگانی موجب شد خوبی و بدی به زرنگی و بی عرضگی تبدیل شود! با وارد شدن ویروس مجهول کرونا به ایران و همه گیری آن در شهرهای مختلف، تعداد بیماران بستری افزایش یافت. با افزایش تعداد بیماران، کادر درمان درگیر و درگیر تر شدند. مرخصی ها لغو شد، افزایش ساعت اضافه کار همه روزه، کار را کم کم سخت و طاقت فرسا کرد. کار سخت و فرسایشی از یک طرف و درگیر شدن همکاران و کادر درمان به ویروس کرونا از طرف دیگر شرایط را باز هم سخت تر کرد. ظاهراً فقط پزشکان هستند که بر کتاب سقراط سوگند می خورند ولی کادر درمان سوگند نخورده با شرافت به وظیفه انسانی خود عمل کرد و در این راستا نمره قبولی گرفت.

کادر درمان آنقدر فداکارانه، صبورانه و با گذشت عمل کرد که بار دیگر حس نوع دوستی، غرور ملی و اینکه من یک ایرانی هستم و به ایرانی بودنم افتخار می کنم و پرچم کشورم پس از قرآن مقدس ترین تکه وجودم است، پررنگ شد.

ویروس کرونا با همه بدی هایش و با اینکه جان شیرین بسیاری از نزدیکانمان را گرفت و موجب ضرر و زیان دایمی بسیاری از کسبه شد، ولی خدای را شکر می کنم که این حس ملی را بار دیگر به ما برگرداند.

شکوفای شدن این حس زیبا در کنار رخدادهای جهانی پایان سال نوید شرایط بهتر زندگی و امیدواری به آینده بهتر را در ذهن همگان تداعی می کند.

هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی تهران سال خوشی را برای شما آرزومند است



زکوی یار می آید نسیم باد نوروزی
از این باد ار مدد خواهی چراغ دل برافروزی
به صحرارو که از دامن غبار غم پیشانی
به گلزار آسی کز بلبل غزل گفتن بیاموزی حافظ



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: @hautehran

شماره واتس آپ: ۰۹۹۰۲۹۶۶۷۶۰

سایت: www.hau.ir

راحت دنیا کیدش ترک دنیا کردن است
کار دنیا نیک و بد را جمع و منها کردن است

بهتر از صد باغ خرما وقف کردن بعد مرگ
دانه خرما بدست خویش اهدا کردن است

چاره ساز مشکل ما موقع درماندگی
یک گره از مشکل درماندگان را کردن است



یا مقلب القلوب و الابصار،

یا مدبر اللیل والنهار، یا محول الحول والاحوال، حول حالنا الّا احسن الحال

چرا که قدرت ما در سطح جامع فروش و فروشگاه‌هایی که در محلات مختلف هستند می‌توانند به خریداران اطمینان خاطر دهند که کالای تولید داخل فروخته شده از نظر کیفیت یا کمیت با رده‌های خارجی خود رقابت می‌کنند. یک شرکت تولیدی برای تبلیغ محصول خود چقدر باید هزینه کند تا بتواند یک مدل کالای خود را در سطح کشور به جامعه هدف (خریدار) بشناساند؛ یک کاسب با توجه به تجربه کاری و محبوبیت در محله و مکان کسب خود به راحتی به دنبال فروش و توزیع درست کالا می‌باشد و از فروش کالای فیک و بدون اصالت و تقلبی و فاقد ضمانت پرهیز می‌کند چون آبروی خود را بیشتر از سود آن قلم کالا دوست دارد. همه به امید زنده‌اند و ما هم امیدوار هستیم که با کمک خداوند متعال بتوانیم مشکل گشای اعضا باشیم. اعضای صنف بزرگ فروشندگان لوازم خانگی باید بدانند که هیئت مدیره همیشه در صدد حل مشکل آن‌ها هستند و امیدوار هستم با کمک بزرگان و پیشکسوتان صنف بزرگ لوازم خانگی خیریه صنف را راه اندازی کنیم تا حداقل بتوانیم در این دو روز دنیا توشه‌ای برای آخرت خود و عزیزان مهیا کنیم.

امیدوارم که اثری ماندگار برای صنف باشد. در پایان، شروع سال جدید را به همه همکاران شریف و خانواده محترمشان تبریک گفته و آرزوی وسعت روزی حلال در سال آینده را دارم.

با تمام ناملایمتهای روزگار، کرونا، تحریم، سوء مدیریت و ... سال ۱۳۹۹ گذشت ... امیدوارم در سال ۱۴۰۰ سالی پر از برکت - بهروزی - شادکامی و از همه مهم‌تر دور از بیماری کرونا در تمامی جهان و ایران داشته باشیم. عیدتان مبارک.

اکبر بازوکی

رئیس اتحادیه لوازم خانگی

سرلوحه کار اینجانب و هیئت مدیره این بوده است که مسائل و مشکلات پیش آمده درباره صنعت بزرگ لوازم خانگی را دنبال کنیم و بتوانیم به عنوان حامی از صنف خود حمایت کنیم. در این راه دشوار و سخت همیشه از خداوند متعال کمک و یاری خواستیم در این راستا به دنبال کسب و کارهای نوین و جدید برای صنف خود هستیم و می‌خواهیم که سایتی تخصصی برای صنف بزرگ لوازم خانگی ایجاد و به کمک اعضای زیر مجموعه خود فروشگاه‌های اینترنتی را سرلوحه کار اتحادیه قرار بدهیم تا از کسب و کار روز دنیا و کشور عقب نمانیم.

امروز می‌دانیم که سایت‌های مختلفی در سطح کشور فعالیت دارند ولی تا کنون هیچ اتحادیه‌ای به صورت تخصصی و برای فقط یک صنف این کسب و کار را ایجاد نکرده است. نباید از دنیا عقب ماند کسبه باید به روز شوند. چون اگر از این روند رو به رشد دور باشیم آسیب جدی خواهیم دید و فروشگاه‌های زنجیره‌ای و کسب و کارهای مجازی جای خودشان را در سطح جامعه رونق بخشیده و صنف بزرگ لوازم خانگی از این غافله دور خواهد ماند.

البته بعضی از دوستان هم صنفی خودشان مبادرت به تهیه سایت کردند و در فضای مجازی و فروشگاه‌های اینترنتی مشغول به کار می‌باشند.

به دنبال این هستیم که جایگاه توزیع کننده را تقویت بخشیم و در همین راستا از اعضای صنف خود درخواست کمک و یاری می‌خواهیم.

با انجمن‌ها و تولیدکنندگان صنف بزرگ لوازم خانگی جلساتی را برگزار کردیم که منجر به این مسئله شد که انحصار طلبی در فروش و مداخله در فروش به ضرر آن‌ها خواهد بود و هر کدام از ما چه تولیدکننده و چه توزیع کننده می‌بایستی در جایگاه خود مشغول به کار باشیم.



بهار پیام آور تعادل است

به نام تغییر دهنده دلها و دیده ها . بند بند عالم هستی آینه دار خداست و جمال پروردگار را به تماشای مخلوقات گذاشته است .

بهار پیام آور تعادل است و یقیناً زندگی در سایه تعادل زیباست . دیدن بهار ، رحمت و محبت خداوند را بیاد ما می آورد و خداوند با دگرگونی فصل ها به جلوه گری قدرت بی پایانش می پردازد تا شاید با دیدن جهانی هزار رنگ دلی به یاد او افتد و به شوق وصل او بتپد . چشمه سخاوت و سرشار از مهر ایزد دانا همواره به سوی آدمیان و همه مخلوقات سرازیر می شود تا با هر طریق ممکن در این جهان ما را به فلسفه اصلی آفرینش بازگرداند و با تغییر در هر فصلی تلنگری برای تغییر و نو شدن افکار و رفتار در ما ایجاد نماید و اگر خداوند و نشانه های او را فراموش کنیم باز هم او ما را فراموش نمی کند و دستمان را رها نمی نماید و به طریقی دیگر بنده نوازی می کند تا باز هم بر سر خوان پر نعمت او بنشینیم و سر تعظیم در برابر بزرگی او فرود آریم چرا که بی اذن او برگی از درخت فرو نمی افتد و عزت واقعی فقط در دستان اوست .

و فقط در زیر سایه پر مهر او احسن الحال برای ما رقم می خورد .

سال ۱۳۹۹ با تمام فراز و نشیب هایش رو به پایان است ، سالی که تمام روزها و ساعت هایش مملو بود از اضطراب و دلهره شیوع بیشتر ویروس منحوس کرونا . در این سال بسیاری از عزیزانمان را از دست دادیم و هر روز در سوگ یکی از عزیزانمان نشستیم . اقتصاد تمامی جهان نیز در این سال متاثر از این ویروس همچنان ناشناخته بود و صنف لوازم خانگی نیز از این قاعده مستثنی نبود و با توجه به محدودیت ها که تمامی آن برای جلوگیری از شیوع بیشتر ایجاد شده است تا راه نجاتی پیدا شود و نفسی به جان خسته کادر جان بر کف درمان برساند سال بسیار سختی را تجربه کردیم و بنده نیز تمام سعی و تلاش خود را بعنوان نایب رییس اتحادیه لوازم خانگی بر آن داشتم تا با حضور تمام وقت در اتحادیه همراه با دیگر عزیزان هیئت مدیره تصمیماتی بر پایه دانش روز ، عقلانیت و تعادل اتخاذ نمایم تا به اندازه ذره ای ناچیز هم که شده برای صنف لوازم خانگی در این شرایط مفید باشیم و بتوانیم آرامش را به محیط کسب و کار در این شرایط خاص برگردانیم.

همکاران گرامی از خداوندگار مهربانی ها برای شما و خانواده محترمان به تعداد تمامی شکوفه های زیبای بهاری آرزوی سلامتی ، بهترین ها و عاقبت بخیری در سال ۱۴۰۰ را خواستارم و امیدوارم با تلاش مضاعف و رهنمودهای حکیمانه شما عزیزان شاهد رشد و شکوفایی هر چه بیشتر این صنف وزین باشیم .

فرزند کوچک صنف بزرگ لوازم خانگی
محمد حسین اسلامیان



اتحادیه خانه امن شماست

خدا را شاکرم که یک سال دیگر در جایگاهی قرار گرفته‌ام که می‌توانم رو در رو با عزیزان و دوستان هم صنف تعامل داشته باشم و از نزدیک با مشکلات عدیده آن‌ها در زمینه سرفصلی، بیمه و مالیات و جواز، سامانه جدید تجارت آشنا شوم و تمام هم و غم خود را صرف کمک به آن‌ها کنم.

آن‌هایی که به من رای دادند نه به عنوان نماینده دولت بلکه نماینده صنف شریف فروشندگان لوازم خانگی تا بتوانم از حقوق به حق آن‌ها دفاع کنم. من آمده‌ام تا برای صنف تلاش کنم و در این راستا در کنار همکاران دیگر در اتحادیه از روز اول سعی کرده‌ایم که درهای این‌جا را به روی شما عزیزان باز کنیم و سیستم‌های بروکراسی و دست و پاگیر اینجا را تغییر دهیم و به شما ثابت کنیم که این‌جا خانه امن شماست و ما مشاوران دلسوز شما و نمایندگان جسور شما در حوزه‌های مختلف دولتی هستیم.

متأسفانه شرایط به وجود آمده از فراگیری ویروس منحوس کرونا موجب شد تا سفره بسیاری از همکاران کوچک و کوچکتر شود. در سال جدید آروزی قلبی من این است که با ورود واکسن‌های خارجی و ساختن واکسن‌ها داخلی توسط پزشک‌های دلسوز ایرانی، شرایطی فراهم شود که همگی هموطنان بدون دلهره و ترس نسبت به تزریق واکسن اقدام کنند و به زودی سایه شوم این ویروس از کشور عزیزمان رخت بربندد.

آغاز سده جدید و شروع سال ۱۴۰۰ هجری خورشیدی را به همه همکاران تبریک می‌گویم و آروزی سالی همراه با سلامتی و رونق کسب و کار آرزو مندیم.

مجتبی قاضی‌خانی

نایب رئیس دوم اتحادیه لوازم خانگی



سال ۹۹، سالی پر فراز و نشیب بود

داشت که متأسفانه کنترل آن از طریق نهاد های مربوطه تقریباً امکان پذیر نبود و با وجود این حجم از کالاهای قاچاق طبیعتاً شرایط خاصی در بازار ایجاد گردید که تعادل بین کالای داخلی و خارجی بهم خورد. وجود مغازه های بدون جواز، خود مشکلات زیادی برای صنف ایجاد کرد که باید سریعاً نسبت به آن رسیدگی شود که خوشبختانه اقداماتی در این مورد انجام شد و با حذف یکسری از قوانین راه را برای دریافت جواز آسان تر کرد و امروز در کوتاه ترین زمان ممکن جواز صادر میشود. مشکل دیگر تداخل صنفی بود که از طریق یکی دو اتحادیه همگن ایجاد شد که سریعاً در رفع آن اقدامات لازم انجام شد البته جلسات زیادی هم برای رفع فشار مالیاتی بر صنف به علت تعطیلات کرونا و تعیین تکلیف در نحوه وصول مالیات در سال ۹۹ هم تشکیل شده که انشاء الله در آینده نزدیک نتیجه آن اعلام خواهد شد. در خاتمه امیدوارم خداوند این قدرت را به این بنده حقیر و سایر دوستان در هیئت مدیره عطا نماید تا بتوانیم در سال جدید به نحوه مطلوبی در خدمت دوستان باشیم.

محمدحسین رحیمی

دبیر اتحادیه لوازم خانگی

به نام خدا
خداوند بزرگ را شاکرم که این توان را به من داد که بتوانم در سال ۹۹ در خدمت دوستان عزیز در اتحادیه باشم. سال ۹۹ سالی بسیار پر فراز و نشیب برای اکثر صنوف من جمله اتحادیه لوازم خانگی بود، متأسفانه در اوایل سال با استعفا برادر ارجمندمان آقای میری مجدداً هیئت رئیسه تغییر کرد و جا دارد از ایشان بابت ۱۵ سال فعالیت در اتحادیه تشکر کنم.

متأسفانه به علت تغییرات در قیمت ارز در طول سال گذشته قیمت کالاها دارای نوسانات بیش از اندازه بود، به طوری که ما شاهد افزایش قیمت تولیدات کارخانجات چندین مرتبه در طول سال بودیم که طبیعتاً قیمت کالا دارای نوسانات زیادی بود که حفظ تعادل آن تقریباً غیرقابل کنترل بود، متأسفانه تعداد شکایات در طول شش ماه اول سال فوق العاده زیاد بود، ولی با کمک دوستان سعی شد ۸۵٪ شکایات به صورت کدخدامنشانه در کمیسیون شکایات اتحادیه به نفع طرفین حل شود و تا حدودی رضایت طرفین جلب شد.

در طول سال متأسفانه به علت عدم واردات کالا به صورت قانونی کالاهای قاچاق به صورت فراوان در بازار وجود



پاسخگویی به رسم امانتداری و احترام به اعتمادتان

پاسخگو باشم. در سالی که پشت سر گذاشتیم پس از تغییراتی که در هیئت مدیره به وجود آمد مسئولیت خزانه داری به عهده من قرار گرفت و با توجه به سنگینی مسئولیتی که به عهده گرفتم خدا را شکر میکنم که با لطفی که به من داشته و عدم نیاز مالی بدون هیچگونه دریافتی هر روز و به صورت تمام وقت در اتحادیه حضور دارم.

در همین راستا از دوستانی که علاقمند هستند در جریان مسائل مالی اتحادیه باشند دعوت میکنم تا هر زمان به اتحادیه که خانه خودشان است تشریف بیاورند؛ و برای دریافت گزارشات بصورت جز به جز و نه بصورت کلی و در بسته در خدمتشان باشیم.

امیدوارم بزودی با از بین رفتن ویروس کرونا و عادی شدن شرایط بتوانیم در یک مجمع بزرگ و در مکانی درخور شأن شما بزرگواران گزارش کاملی از عملکرد اتحادیه ارائه نماییم و از نظرات شما نیز به بهترین نحو بهره مند بشویم و در صورتی که شرایط بهتر نشود حتماً از طریق وبیناری که در فضای مجازی برگزار خواهیم کرد در خدمت شما و پاسخگوی شما (که همانا وظیفه ذاتی ما در جهت پاسخگوییست) خواهیم بود.

در آغاز سال نو، قرن جدید و در جشن نوروز برایتان در همه عمر سر سبزی جاودان و شادی همراه با اندیشه ای پویا و آزادی و برخورداری از همه نعمت های خدادادی آرزومندم.

حسین شهرستانی

خزانه دار اتحادیه لوازم خانگی

در سالی که گذشت همه گیری ویروس کرونا جان بسیاری از دوستان، آشنایان و افرادی را که دوستان داشتیم گرفت و ثابت کرد که پول و قدرت همیشه حرف آخر را نمی زند. کرونا همچنین بزرگترین اقتصادها را زمین گیر کرده و با کاهش درآمد و بیکار کردن صدها میلیون نفر، اوضاع معیشتی انسان ها را دشوار ساخت. با این حال این پدیده عالم گیر درسهای بزرگی را به بشر آموخت و تغییرات اساسی در روند زندگی و پیشرفت تکنولوژی بوجود آورد. این همه گیری نشان داد که ما می توانیم اولویتهایی غیر از اولویتهای اقتصادی داشته باشیم.

از نظر من تحول عظیمی در اقتصاد رخ خواهد داد. این پاندمی وحشتناک، با محدودیتهایی که بر ما تحمیل کرد موجب افزایش استفاده از فرصتهای دیجیتال در اقتصاد بسیاری از کشورها و جوامع شد. و به دنبال آن مطمئناً در دراز مدت استفاده بیشتری از ابزارهای دیجیتال مانند کنفرانسهای آنلاین یا کار از خانه خواهد شد. کنفرانسهای ویدئویی اهمیت سفرهای تجاری را ناچیز می کنند و کار از خانه جای دفترکار را می گیرد و ما نیز باید خود را با این تغییرات همراه کنیم.

ما نیز به عنوان نمایندگان شما از نظر اخلاقی و عقلانی، کار درست را انجام دادیم و سلامتی شما عزیزان را بر رسوم و روال همیشگی اتحادیه مقدم دانستیم و علیرغم رسم هر ساله؛ مجمع سالیانه اعضا برگزار نشد. ولی بر خود می دانم بنا به وظیفه و رسم امانت داری و احترام به اعتماد شما عزیزان در هر زمان و هر مکان که دوستان توضیحی از بنده در مورد مسائل جاری و مالی اتحادیه بعنوان عضو هیئت مدیره و خزانه دار بخواهند با تمام وجود



اصلاح قوانین مالیاتی به نفع تولید و کار آفرینی

و مشاغل و مالیات غیرمستقیم به سوی دریافت مالیات از مصرف کالا و خدمات اصلاح شود. که متأسفانه در قوانین به عنوان مالیات ارزش افزوده که فشار مضاعف به تولید کننده انجامید. اصلاح نظام مالیاتی برای رشد صنعت تولید اشتغال و کارآفرینی از اهمیت فوق العاده ای برخوردار است. در حالیکه بسیاری از کشورها با پرداخت یارانه از صنعت و تولید حمایت می شود در کشور ما مالیات های سنگین و عوارض متعدد مشکلات بسیاری برای مدیران کارخانجات و اصناف ایجاد کرده است.

همچنین مالیات بر مشاغل و عوارض مشاغل شهرداری نسبت به سال های گذشته از افزایش غیرمتعارفی برخوردار شده است و این مساله صاحبان مشاغل را در معرض آسیب جدی قرار داده است. با تصویب لایحه جدید که شامل تعدیل نرخ های مالیاتی و حذف مقررات زائد و ساده سازی قوانین حمایت از اقشار آسیب پذیر و دارایی ثابت و حمایت از صاحبان صنایع تولید کنندگان و کارآفرینان میشود و نظام مالیاتی کشور بهینه و کارا خواهد شد. بنابراین گرفتن مالیات عادلانه از صنوف و مشاغل و قشرهای مختلف جامعه موجب اعتماد و آرامش پرداخت کنندگان مالیات به دولت و خدمات اجتماعی در کشور خواهد شد.

اکبر صفاری

عضو هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی

با سلام و احترام؛
پیشاپیش سال نو را خدمت همکاران گرامی تبریک عرض نموده و با آروزی تنی سالم، دلی شاد و سالی پر بار و سرشار از صفا و صمیمیت، برای یکایک شما عزیزان که سال گذشته را در پرتو محبتان پشت سر گذاشتیم، از درگاه باری تعالی خواستارم.

آنچه در سال آتی بیش از سالهای گذشته از اهمیت بسیاری برخوردار است بحث فشارهای مضاعف و عدم ثبات قیمت ها و تصمیم های خلق الساعه و مساله نظام مالیاتی است که سازمان امور مالیاتی بایستی نظام مالیاتی کشور را به نفع تولید، کارآفرینی و در جهت هدایت سرمایه ها به سوی تولید اصلاح نماید. وصول مالیات واقعی متعارف و متناسب از افرادی که درآمد و دارایی بیشتری دارند و هدایت سرمایه ها از فعالیت های غیراقتصادی به امور تولیدی و اشتغال زا بسیاری از اختلافات طبقاتی نابه جا را در جامعه از بین می برد.

لذا برای آنکه نظام مالیاتی از کارایی و اثربخشی لازم برخوردار باشد در درجه ی اول ظرفیت مالیاتی جامعه در منابع مختلف درآمد و ثروت ملی بررسی و محاسبه شود و ظرفیت های اجرایی کشور و توان عملی سازمان های وصول کننده ی مالیات از هر نظر مورد دقت قرار گیرد. همچنین سیستم دریافت مالیات باید از اخذ مالیات هایی که آسان دریافت می شود مانند مالیات حقوق و دستمزد

امام رضا (ع): من لم يشكر المخلوق لم يشكر الخالق.
هر کس در مقابل خوبی مردم تشکر نکند از خدای عزوجل تشکر نکرده است.

هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی تهران از طرف تمامی اعضای محترم صنف لوازم خانگی ضمن تبریک نوروز ۱۴۰۰ و خدایوت خدمت پرسنل اجرایی اتحادیه سالی سرشار از سلامتی و موفقیت را آرزو می نماید



معرفی کادر اداری اتحادیه لوازم خانگی:

ایستاده از راست امید زمانی: امور اداری، سید اسرافیل یعقوبی: بازرسی و شکایات، نیلوفر اخوان: دبیر اجرایی، راضیه قاسم آبادی: مسئول بایگانی، مهدی غلام: امور اداری، مجید عبادی: حسابدار، امیر حسین طاهری: اپراتور، مرتضی راشدی: تدارکات.

تمام تلاش را جهت حفظ و تکریم اعضاء محترم این صنف می نمایم



با عرض ادب و احترام خدمت همه اعضاء محترم صنف لوازم خانگی قبل از هر صحبتی از اعتمادی که هیئت مدیره محترم اتحادیه به خصوص جناب آقای پازوکی ریاست محترم و جناب آقای محمد حسین اسلامیان نایب رئیس محترم نسبت به بنده داشتند کمال تشکر را دارم.

خدا را شاکرم از همان لحظه ورودم به اتحادیه و پذیرفتن مسئولیت مدیر اجرایی تمام تلاش را جهت حفظ و تکریم اعضاء محترم این صنف نموده ام و با توجه به رویکرد و عملکرد هیئت مدیره جدید جهت تسهیل نمودن امور پروانه کسب، همه‌ی تلاش من و همکارانم در ثمر رسیدن این امر مهم بوده و بس...

و جای دارد از همه همکارانم در اتحادیه قدردانی و تشکر نمایم که در این امر مهم همراه من بوده و هستند. مهم ترین اصل در مدیریت یک مجموعه نیروی انسانی خوب و پرتلاش می باشد که اتحادیه از این امر مستثنی نبوده و نخواهد بود.

نیلوفر اخوان- دبیر اجرایی
اتحادیه لوازم خانگی



فرصت و تهدید، ضعف و قدرت

ما اگر بتوانیم از چهار کلمه مدیریتی "فرصت، تهدید، ضعف و قدرت" به درستی استفاده کنیم، بسیاری از مشکلات آسان خواهد شد. فرصت و تهدید در علم مدیریت عامل های خارجی هستند که ما در ایجاد آنها نقشی نداریم، فرض کنید عجله داریم و می خواهیم مسیری را سواره طی کنیم، با ترافیک مواجه می شویم...! ترافیک عامل بیرونی و خارجی است که ما هیچ نقشی در پیدایش و حل آن نداریم ولی چگونگی برخورد با این تهدید می تواند تفاوت ما با دیگر انسان ها را نشان دهد.

ترامپ به یکباره زیر بر جام زد و تحریم های ظالمانه یک جانبه ای را به ما تحمیل کرد. این یک تهدید بود برای ملت ایران ولی این تحریم ناخواسته فرصتی شد برای برخی از تولید کنندگان داخلی که با تولید محصول با تکنولوژی روز و کیفیت خوب و برند سازی کردن آن جای پای بسیاری از برندهای شناخته شده غربی بگذارند. فرصت و تهدید چون عوامل خارجی هستند ما هیچ نقشی در آنها نداریم ولی با هوشیاری و بیداری می توانیم در برابر آنها واکنش های منطقی به خرج دهیم.

سالهاست که به طور سنتی مشغول کسب روزی حلال هستیم و خدای را شکر همه چیز خوب است ولی شرایط تغییر می کند وسایل ارتباط جمعی به روز می شود و انتقال اطلاعات از طریق گوشی های هوشمند کار را برای مقایسه محصول ما با دیگران برای مشتری آسان کرده است. راه های خرید به روز شده است ولی من راه فروش خودم را ترقی ندادم. کار آنقدرها پیچیده نیست کافیت یک سایت اینترنتی راه اندازی کنم و یا یک صفحه در اینستاگرام بسازم تا بتوانم از این راه محصولات خود را به مشتری آگاه و به روز بشناسانم. من در این زمینه ضعف داشتم و این ضعف یک عامل درونی و مربوط به خودم است کافیت با مطالعه و تلاش، خود را به روز کنم و با فراگیری دانش نو نقطه ضعف و یا به عبارتی نقطه قابل بهبود خود را به نقطه قوت تبدیل کنم. ضعف و قدرت عوامل درونی هر کسی می باشند که هر کس بسیار آسان می تواند خیلی زود نقطه ضعف خود را به قوت تبدیل کند.

یادگیری زبان انگلیسی، یادگیری کار با گوشی هوشمند، کار با کامپیوتر، بهره گیری از نرم افزارهای حسابداری، فراگیری نکات لازم در پرکردن فرم های مالیاتی و آنچه باید در مورد سامانه جامع تجارت بدانیم از جمله نکاتی است که امروزه هر کاسب شریف باید بداند.

به هر حال از ابتدای سال ۱۴۰۰ شرایط کار تغییر خواهد کرد و با تغییر شرایط اگر تغییر نکنیم قطعا ضرر و زیان ناشی از پیشرفت سرعت تکنولوژی آسیب جدی به کسب و کار خواهد زد.

در پایان امید دارم با پررنگ شدن امید به آینده در روزهای پایانی سال شرایط بر مردم کشور عزیزمان روز به روز بهتر و بهتر شود.

تاریخچه اتحادیه لوازم خانگی تهران از بدو تاسیس تا سال ۱۴۰۰

آنچه یک فرد صنفی باید در خصوص تداخل صنفی و ماده ۲۷ و ۲۸ قانون نظام صنفی بداند

در ماده ۲۷ قانون نظام صنفی آمده است هر فردی که بخواهد فروشگاههای دایر نماید و اقدام به فروش کالای لوازم خانگی نماید بایستی پروانه کسب بگیرد و ماده ۲۸ بیان کننده این است که آن فروشنده باید هر آنچه را که در پروانه کسب قید شده بفروشد. ولی متأسفانه امروز شاهد آن هستیم که بسیاری از افراد بدلیل عدم آگاهی از قوانین صنفی اقدام به فروش کالاهایی می نمایند که پروانه کسب آن را ندارند و به نوعی مرتکب تخلف صنفی می گردند که در برخی موارد حتی منجر به تعطیلی آن واحد صنفی می شود در ادامه برای آگاهی بیشتر با تعدادی از بزرگان و کارشناسان امور صنفی در این مورد سخن گفته ایم.



▲ مجمع سالیانه اعضا دهه ۴۰



▲ مجمع سالیانه اعضا دهه ۴۰

به این صنف روی آوردند که در حال حاضر حدود ۱۰۰۰ نفر در این منطقه دارای پروانه می باشند.

حداقل متراژ برای تاسیس فروشگاه لوازم خانگی کوچک ۱۲ متر بود که در سال ۹۹ به همت هیئت مدیره کنونی به ۹ متر تقلیل پیدا نمود. در این سالها واحدهای بدون پروانه گسترش یافته و اعتراض واحدهای تحت پوشش را به دنبال داشت که اجرای ماده ۲۷ و ۲۸ قانون نظام صنفی در آن سالها به خوبی ملموس بود که از اواخر دهه ۷۰ اتحادیه به مرور سعی بر اجرای این مواد قانونی را داشت در دهه ۸۰ نیز این مسئله قوت بیشتری گرفته و اتحادیه به اخطارهای لازم مبادرت ورزید که این هشدارها موجب ترغیب افراد نسبت به اخذ پروانه کسب را در پی داشته است که اجرای این دو ماده قانونی موجبات نظام دهی در امور کار و کسب می گردد.

قانون نظام صنفی به مجموع قواعد و مقرراتی گفته میشود که وظایف و اختیارات و حقوق واحدهای صنفی را مطابق این قانون تعیین مینماید. هر فردی که در یکی از فعالیتهای صنفی اعم از تولیدی یا توزیعی یا خدماتی و سرمایه گذاری و محل کسبی دایر نماید فرد صنفی شناخته میشود و در صورتی که در آن محل مبادرت به خرید و فروش کالا نماید موظف به اخذ پروانه کسب میگردد و به آن محل واحد کسبی گفته میشود.

در قانون نظام صنفی ماده ۲۷ اینگونه تعریف شده:

محل دایر شده توسط هر شخص حقیقی یا حقوقی که فعالیت داشته

گردآوری: طاهره جواهری،

با تجربه بیش از ۴۰ سال مدیریت اجرایی اتحادیه لوازم خانگی تهران

اتحادیه لوازم خانگی در سال ۱۳۴۴ در اتاق بازرگانی وقت با حضور فرماندار تهران متولد گردید و با نام اتحادیه صنف فروشندگان مصنوعات نفت، گاز، الکتریک، (رادیو، تلویزیون، اجاق گاز، آبگرمکن و ...) به ثبت رسید و اولین ترکیب هیئت مدیره در آن تاریخ به ریاست مرحوم محمد علی ادیب مجلسی به عنوان اولین رئیس این اتحادیه شکل گرفته شد.



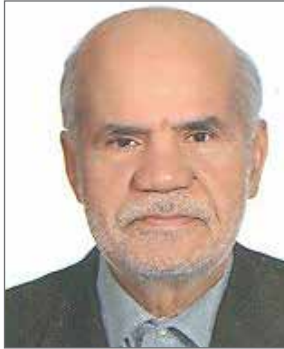
اعضای تقریبی این صنف تا قبل از انقلاب حدوداً به ۲۰۰ نفر رسید. پس از پیروزی انقلاب افراد بیشتری به سوی این صنف روی آوردند و این امر موجب گردید که در دهه هفتاد رسته های شغلی این صنف به ۴ رسته شغلی تقسیم گردد که شرح آن به تفصیل در ذیل عنوان خواهد شد.

حداقل متراژ برای تاسیس فروشگاه لوازم خانگی ۴۰ متر بود که با ۴ رسته شغلی به ۱۲ متر تقلیل یافت و همینطور قانون استعلام بستر سازی و ترافیک از صدور پروانه حذف گردید و این موارد موجب تسهیل در صدور پروانه گشته و به خصوص در سه راه امین حضور افراد زیادی

خواهد داد.

در این راستا خبرنگار ما اقدام به مصاحبه با برخی از پیشکسوتان و صاحبان نظران و کارشناسان واقف به این مسائل نموده است که با هم مرور می کنیم.

حاج محمد نیساری رئیس سابق اتحادیه



خوب به یاد دارم که ۳۵ سال پیش به مشکلی برخورد کردیم که بسیاری از کسبه شرایط اخذ جواز را نداشتند. طی جلسات مختلف و کارشناسی و با یک خرد جمعی به این نتیجه گیری رسیدند که در حال حاضر شرایطی ایجاد شود که به هر متقاضی درخواست جواز بدون هیچگونه تشریفات اداری یک جواز موقت یکساله داده شود.

به این ترتیب تمام کسانی که بی جواز مشغول کسب و کار بودند جواز دار شدند. اما شرط آن بود که ظرف یکسال بروند و کارهای قانونی را انجام دهند و جوازشان را به دایمی تغییر دهند.

سر سال حدود ۵۰٪ آنها کارهای قانونی را انجام دادند و جوازشان را دایمی کردند. ۲۵٪ دیدند نمی توانند ادامه دهند و از انجام کار صرف نظر کردند و کنار رفتند و مشکل ما ماند با ۲۵٪ کاسب متخلف که خیلی راحت قابل پیگیری بودند. جالب است که آنقدر شرایط اخذ جواز را سهل کردند که یک نفر برای طبقه دوم جواز تعویض روغن گرفته بود...؟!

ما برای وصل کردن آمدم نی برای فصل کردن به هر حال از لحاظ انسانیت و کسب و کار باید یک فرصت به آنها بدهیم تا بتوانند شرایط خود را با جواز گرفتن وفق دهند. من شنیده ام که در حوالی میدان شوش بسیاری از مغازه ها بدون جواز ۱۰۰٪ کالاهایشان کالاهای ریز لوازم خانگی است به آنها باید تذکر داد و اگر توجه نکردند با آنها برخورد قانونی کرد.

ولی پروانه ای برای آن محل صادر نگردیده واحد بدون پروانه اطلاق میگردد که با درخواست اتحادیه مرتبط و تایید اتاق اصناف توسط نیروی انتظامی پلمپ میگردد.

ماده ۲۸، شامل واحدهایی میگردد که دارای پروانه کسب بوده ولی از مقرراتی که موجب نظم دهی آنان میگردد عدول نموده اند این مقررات شامل:

۱- اشتغال به شغل یا مشاغلی در محل کسب به غیر از آنچه که در پروانه قید گردید.

۲- تعطیلی واحد کسبی بیش از ۱۵ روز بدون دلیل موجه

۳- عدم پرداخت حق عضویت سالانه اتحادیه

۴- عدم اجرای تکالیف قانونی مانند: گرانفروشی، تقلب در فروش، حراج بدون مجوز و ...

که جهت این قبیل واحدها اتحادیه موظف به انجام اخطار در صورت عدم توجه با درخواست کتبی اتحادیه از طریق مراجع ذیصلاح نسبت به پلمپ واحد اقدام میگردد.

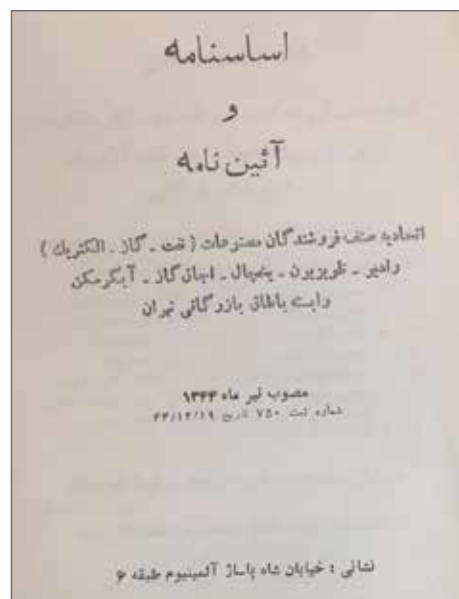
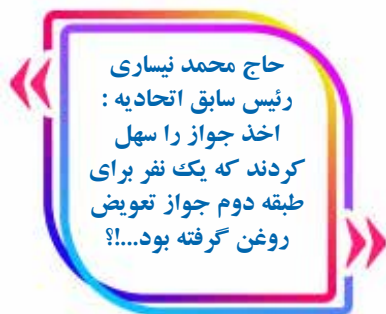
این اتحادیه برابر مصوبات قانونی در چهار رسته شغلی فعالیت دارد. ۱- فروشندگی لوازم خانگی، مصنوعات گاز سوز، نفت سوز، الکتریک شامل: رادیو، تلویزیون، یخچال، اجاق گاز، کولر، لباسشویی، ظرفشویی و همچنین کلیه لوازم خانگی کوچک با متراژ حداقل ۲۰ متر.

۲- فروشندگی لوازم خانگی کوچک شامل اتو، جارو، پنکه، پلو پز، چرخ گوشت، مکروفر، همزن و ... با حداقل متراژ ۹ متر.

۳- عمده فروشی لوازم خانگی (مصنوعات گاز سوز، نفت سوز، الکتریک) با حداقل متراژ ۱۲ متر.

۴- فروشندگی یخچالهای ویترینی و صنعتی با حداقل متراژ ۴۰ متر با توجه به وسعت و تنوع فعالیت صنفی در رسته های مختلف این صنف بدینوسیله از کلیه کسبه تهران اعم از مناطق بورس (امین حضور، شریعتی، شوش، عباسی، جمهوری و ...) و سایر مناطق دعوت به عمل می آورد که ضمن مراجعه به این اتحادیه جهت دریافت پروانه کسب اقدام نمایند.

ضمناً این اتحادیه تسهیلات لازم جهت متقاضیان جدید را انجام



اجاق گاز، فر، بخاری، آبگرمکن و ... و هر آنچه با نفت کار می کند مثل بخاری و آبگرمکن مربوط به صنف ما می شود.

ما دو الی سه اتحادیه داریم که با ما همگن هستند و گاهی تداخل کاری پیش می آید مثل اتحادیه مصنوعات فلزی آشپزخانه و یا اتحادیه سمساری و امانت فروشی. گاه پیش می آید که فروشگاه هایی که این دو جواز را دارند جنس های مربوط به اتحادیه ما را می فروشند. این کار خلاف قانون و قابل پیگیری و منجر به پلمپ آن واحد صنفی خواهد شد.

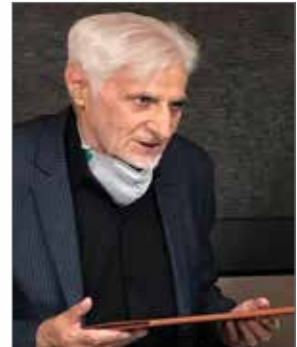
ولی از طرفی به طور اختصاصی بدون تعارف باید عنوان کنم که فروش لوازم خانگی تحت هیچ شرایطی توسط فروشگاه هایی که جواز فروش مصنوعات فلزی آشپزخانه از جمله قاشق و چنگال، ظروف نسوز و تفلون و ... دارند و بیشتر آن ها حوالی میدان شوش هستند، خلاف است. البته آن عزیزانی که قصد فروش لوازم خانگی را دارند و مغازه آن ها بزرگتر از ۹ متر مربع است می توانند با حضور در اتحادیه لوازم خانگی به طور قانونی نسبت به اخذ جواز اقدام کنند.

حتی در این جا عنوان می کنم که قوانین کسب جواز به نحوی تهیه شده است که یک فروشگاه بزرگ اگر به چندین قسمت تقسیم شود و در یک فضای خاص لوازم خانگی به فروش برسد، اتحادیه به این فروشگاه هم جواز کسب می دهد و قانون این اجازه را به ما داده است.

شک نکنید که وظیفه پاسخگویی در برابر هر نوع گرانفروشی و مشکلات فنی و عدم خدمات پس از فروش به عهده اتحادیه لوازم خانگی است، در واقع آن ها خلاف می کنند و ما پاسخگو هستیم!

به نظر من تعامل بیشتری باید بین دو اتحادیه برقرار شود و برخورد باید توسط خود اتحادیه های متخلف انجام شود. و نباید از این رفعت اتحادیه لوازم خانگی سو استفاده شود.

سید احمد شاهنکیان (عضو سابق چندین دوره هیئت مدیره اتحادیه)



خوب به یاد دارم درست پس از انقلاب شکوهمند و برقراری نظم در کشور کمیته ای متشکل از نهادهای مختلف و اعضای صنف موظف شدند شرح وظایف هر صنف را مدون کنند. من به عنوان نماینده دادستان در این کمیته حضور داشتم و پس از رایزنی های مختلف در اساسنامه اتحادیه لوازم خانگی فروش کلیه وسایل نفت ، گاز و الکتریک به ما سپرده شد.

در واقع به این ترتیب متولی فروش کلیه لوازم خانگی موجود در بازار اتحادیه ما بود. بگذریم که به مرور زمان و به روز شدن تکنولوژی های نوین ابتدا تلفن و سپس چرخ خیاطی و چند دستگاه دیگر به طور قانونی از اتحادیه ما جدا شد. ما باید تابع قانون صنفی کشور باشیم و قانون مطابق با ماده ۲۸ نظام صنفی اجازه دخالت صنف های همگن و موازی با صنف دیگر را نمی دهد.

من صراحتاً اعلام می کنم که با هر فروشگاه و مغازه ای که مبادرت به فروش کالاهایی می کند که جواز فروش آن را ندارد باید شدیداً برخورد کرد و اصولاً هیچ ارتباطی هم با جغرافیای خاصی ندارد. قانون تمام شهر را شامل می شود و هیچ محدوده ای نمی تواند خود را تافته جدا بافته بداند.

محمد طحان پور رئیس سابق اتحادیه



ما اتحادیه فروشندگان مصنوعات نفت سوز، گاز سوز و الکتریک هستیم. این بدین معناست که هر وسیله ای که در آشپزخانه و منزل دارید که با برق کار می کند مثل یخچال، فریزر، ماشین لباسشویی، تلویزیون، ظرفشویی، آبمیوه گیری، ماکروفر، چرخ گوشت، اتو، جارو برقی و ... و هر وسیله ای که با گاز کار می کند مثل

حاج احمد شاهنکیان
(عضو سابق اتحادیه)
متولی فروش کلیه لوازم
خانگی موجود در بازار
اتحادیه ما بود

محمد طحان پور رئیس
سابق اتحادیه:
در واقع آن ها خلاف
می کنند و ما پاسخگو
هستیم!



اکبر بازوکی رئیس اتحادیه

پایبندی به ماده ۲۷ و ۲۸ یعنی قانون مدار بودن یک اتحادیه، در اساسنامه هر اتحادیه شرح وظایف و حوزه اختیارات و کالاهایی که اعضای آن میتوانند به فروش برسانند آمده است. اساسنامه هر ۱۳۴ اتحادیه شهر بزرگ تهران از بدو تاسیس مشخص کرده است که هر اتحادیه چه کالایی باید بفروشد. هر اتحادیه بازرسان موظفی دارد که در سطح شهر و بر اساس گزارشات میدانی وظیفه پایش و نظارت بر فروشگاههای موازی صنف خود را



به عهده دارند. اگر فروشگاهي بدون جواز مبادرت به کار فروش لوازم خانگی بکند بازرسان وظیفه اطلاع رسانی به آن فروشگاه دارند تا از طریق کار قانونی و با ارائه مدارک مالکیت مغازه و دیگر مدارک لازم به آسانی بتوانند جواز کسب گرفته و به صورت کاملاً شفاف ادامه کار دهند.

اتحادیه جامع و کامل لوازم خانگی به عنوان یکی از قدیمیترین اتحادیه‌های تهران از سال ۱۳۴۴ شروع به کار کرده است. در اساسنامه رسمی آن فروش کلیات لوازم خانگی برقی، نفتی و گازی در بر گرفته شده است. متأسفانه هر چند صباحی این اتحادیه از سوی چندین اتحادیه جدید التاسیس مورد تهاجم قرار میگیرد. تداخل صنفی بین اتحادیه‌ای که بیش از نیم قرن سابقه کار دارد و سه نسل یک خانواده عضو آن بوده‌اند متأسفانه از سوی اتحادیه‌ای که به تازگی تاسیس شده است و سابقه کاری چندانی ندارد به وجود آمده است. با گذر زمان و ظهور محصولات جدید در بازار به هر حال واقعیت آن است که شاهد ظهور برخی از اتحادیه‌های جدید باشیم. شرط عدم تداخل کاری اجرای قانون است. ما چیزی فراتر از اجرای قانون نمیخواهیم. قانون حد و مرزها را به صورت کاملاً شفاف با ثبت اطلاعات در اساسنامه هر اتحادیه مشخص کرده است. به طور مثال اتحادیه لوازم خانگی فلزی آشپزخانه مشخص است که باید لوازم خانگی برقی، نفتی و گازی نفروشد. در اساسنامه آنها هم آمده است. متأسفانه این بیحرمتی و دست درازی به اساسنامه یک اتحادیه است

که فروشگاهي که جواز فروش لوازم خانگی فلزی آشپزخانه را دارد گاهی طبق مشاهدات بازرسان شریف ما تا صد در صد لوازم خانگی کوچک که متعلق به اتحادیه ما است را می‌فروشند. اینجاست که اتاق اصناف تهران باید مداخله کند و از این تداخل کاری جلوگیری کند. حالا که در اساسنامه اتحادیه‌ها فروش کلیه لوازم خانگی نفتی، گازی و برقی آمده است من به عنوان رئیس اتحادیه لوازم خانگی اجازه نخواهم داد که هیچ احدی آن را قطعه قطعه و تکه تکه کند و توقع تک تک اعضای شریف اتحادیه لوازم خانگی این است که از حق و حقوق قانونی آنها دفاع کنم و نگذارم سفره آنها کوچک شود.

ماده ۲۸ از لحاظ قانونی اجازه نمی‌دهد که هیچ اتحادیه همگنی به اتحادیه دیگر تخطی و دست درازی کنند. شرایط اقتصادی حاکم بر جامع ه و همه گیری ویروس کرونا و خویشتن داری هیئت مدیره نباید دستاویز شود تا اجناس ما را بفروشند. بارها ما اغماض کردیم و مثلاً اگر دیدیم فروشگاهي ۱۰ الی ۱۵ درصد کالاهای ما را می‌فروشد سعی کردیم چشم پوشی کنیم ولی جسارت آنها به جایی رسیده است که صد در صد اجناس ما را می‌فروشند. اگر آنها پای خود را فراتر از قانون بگذارند قطعاً قانونی برخورد خواهد شد.

در اینجا به صراحت اعلام میکنم که در مقابل هر کسی که به اقلام و کالاهایی که در اساسنامه ما ذکر شده است دست درازی کند به طور قانونی و جدی جلوی آنها را خواهیم گرفت.

من به طور قانونی از اتاق اصناف تهران، درخواست کرده‌ام که با ما در میانی نگذارند خدای ناکرده در حق صنف ما اجحاف شود ما تا به حال کار غیر قانونی انجام نداده‌ایم اما بسیار دیده و شنیده ایم که بی قانونی‌های فراوانی در اتحادیه‌های موازی شده است که از مراجع ذیصلاح درخواست میکنم که به این موضوع رسیدگی کنند.

این یک دزدی آشکار است و من با قانون جلوی این دزدی میایستم. آنها که تخلف میکنند برگردند به قانون، تعامل کنند، تعامل میکنیم، خلاف کنند جلوی خلاف کاری آنها میایستیم.

من نماینده ۲۰۰۰ واحد صنفی هستم و از طرف آنها صراحتاً عنوان میکنم که در برابر قضاوت آیندگان و شرافت پیشینیان صنف مسئول هستم که حافظ منافع تک تک آنها باشم و هستم.

محمد حسین اسلامیان نایب رئیس اتحادیه

فلسفه ذاتی تشکیل اتحادیه ها حمایت از دارندگان پروانه کسب



اکبر بازوکی رئیس
اتحادیه:

ماده ۲۸ از لحاظ قانونی
اجازه نمی‌دهد که
هیچ اتحادیه همگنی به
اتحادیه دیگر تخطی و
دست درازی کنند

درواقع با اجرای درست ماده ۲۷ موجب تخلف صنف از ماده ۲۸ نمی‌شویم.

محمد حسین رحیمی دبیر هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی

بر طبق ماده ۲۷ هر کسی که بخواهد کار فروش لوازم خانگی را انجام بدهد میبایستی که جواز فروش لوازم خانگی را داشته باشد



البته به دلیل شرایط ویژه حاکم بر جامعه بر اثر فراگیری ویروس کرونا جدیداً تعاملی ایجاد شده است که هر کسی که میخواهد مبادرات به انجام فروش لوازم خانگی کند میتواند کار خود را شروع کند و در حین انجام کار اقدامات لازم برای اخذ جواز را انجام دهد. متأسفانه هم اکنون در بسیاری از نقاط شهر حتی در نقاط مهم و بورس همچون سه راه امین حضور

و میدان شوش فروشگاههایی هستند که مدت‌های زیادی است مشغول فروش لوازم خانگی هستند و جواز ندارند.

البته ما می‌دانیم که خیلی از این فروشگاه‌ها به این علت جواز ندارند که مدارک لازم برای اخذ جواز را دارا نیستند. اولین نکته برای اخذ جواز مالکیت محل کار است که این مالکیت یا از طریق خرید سرقفلی است و یا اجاره ملک مورد نظر، به هر حال کسی که میخواهد جواز بگیرد باید به نوعی نسبت به آن مغازه یا فروشگاه

مالکیتی داشته باشد. یک سری از مدارک دیگر هم برای گرفتن جواز لازم است که آنها هم برای تسهیل در روند اخذ جواز در شرایط حاد کرونا خوشبختانه با تلاش همکاران در اتحادیه حل شده است.

امروز پیشنهاد من به تمامی رفقا و همکارانی که به هر دلیلی جواز کسب ندارند این است که با توجه به آسان شدن روند اخذ جواز برای گرفتن آن اقدام کنند. خواسته یا ناخواسته از ابتدای سال ۱۴۰۰ با توجه به پیاده سازی قانون سامانه جامع تجارت

(سجا) شرط اول برای فعالیت اقتصادی دارا بودن جواز کسب است. از طرفی اداره مالیات هر روز تعرفه‌های مالیاتی خود را به نفع فروشندگانی که جواز دارند اعمال میکنند و کسانی که جواز ندارند باید مالیات بیشتری پرداخت کنند.

در قانون جدید شما وقتی جواز داشته باشی کارخانجات تولیدی داخلی مجاز به ارایه کالا به شما هستند و در غیر این صورت شما نمیتوانی کالای ایرانی بفروشی. باردیگر می‌گویم حالا که

اتحادیه یک سری تسهیلات برای جواز ایجاد کرده است خواهش و تقاضای من این است که همکاران هر چه زودتر به اتحادیه مراجعه و جواز خود را اخذ کنند.

در این شرایط بد اقتصادی و تحریم‌های ظالمانه هدف ما کمک به

در برابر تمامی نهادها و مراجع ذیصلاح می باشد و به عبارتی دیگر زمانیکه تمامی افرادی که دارای منافع

مشترکی هستند بصورت جمعی اقدام به مطالبه منافعشان می نمایند یقیناً صدایشان بهتر شنیده می شود و سریعتر به هدفشان خواهند رسید .

اتحادیه لوازم خانگی تهران بعنوان تنها مرجع صدور پروانه کسب جامع برای فروشندگانی که بخواهند در تمامی مصنوعات نفت سوز ، گازسوز ، الکتریک که به

تفضیل در اساننامه در زمان تاسیس اتحادیه از سال ۱۳۴۳ تاکنون آمده است ، چه در سطح عمده فروشی و چه در سطح خرده فروشی فعالیت نمایند، همانند گذشته با قدرت مدافع دارندگان پروانه کسب این اتحادیه بوده و در جهت تسهیل هر چه بیشتر مراحل صدور و تکریم همکاران گرامی اقدامات بسیار موثری انجام داده است. اعتقاد

داریم می بایستی روز به روز جهت شکوفایی و بزرگتر شدن این صنف وزن گام های محکم تری برداریم و اهتمام ویژه خود را بر آن داشته ایم تا تمامی فعالین در این حوزه را زیر سایه یک چتر واحد قراردهیم تا به هدف اصلی که همان اعتلای صنف وزن لوازم خانگی می باشد برسیم .

مجتبی قاضی‌خانی عضو هیئت رئیسه

من برعکس بسیاری از همکارانم اعتقاد دارم که ما باید شرایط اخذ جواز را آسان و آسان‌تر کنیم. مگر چه عیبی دارد که

در شرایط کرونا یکسری از مراحل اداری را در محل فروشگاه‌ها انجام دهیم. چه تفاوتی می‌کند. شاید آنها فرصت حضور در اتحادیه را به دلایل مختلف نداشته باشند. چه

دلیلی دارد که ما برای اخذ جواز آنها را به نهادهای مختلف ارجاع می‌دهیم .

درست است که قانون دست ما را بسته است. اعتقاد قلبی من این است که ما باید سراغ اعضا برویم و این توقع که حتماً آنها بیایند درست نیست حداقل در این شرایط اقتصادی و همه

گیری کرونا می شود یک مقدار بروکراسی اداری را کمتر کرد. اگر ما این تسهیلات را برای همکاران شریف صنف انجام دهیم آنها نیز خیلی زودتر می توانند جواز بگیرند و جلوی خیلی از تخلف‌ها خود به خود گرفته می‌شود.



محمد حسین اسلامیان
نایب رئیس اتحادیه:
اعتقاد داریم می بایستی
روز به روز جهت
شکوفایی و بزرگتر شدن
این صنف وزن گام های
محکم تری برداریم

مجتبی قاضی‌خانی عضو
هیئت رئیسه:
درواقع با اجرای
درست ماده ۲۷ موجب
تخلف صنف از ماده ۲۸
نمی‌شویم



حسین شهرستانی خزانه دار اتحادیه

همانطور که در عنوان اتحادیه لوازم خانگی (تهیه کنندگان و فروشندگان مصنوعات نفت، گاز و الکتریک) مشخص است، فروش هر دستگاه لوازم خانگی که با انرژی نفت، گاز و الکتریک کار میکند مستقیماً زیر نظر این اتحادیه می باشد.

هر فعال صنفی در هر واحد صنفی و با هر قدمتی در محدوده تهران اقدام به فروش لوازم خانگی (مصنوعات نفت، گاز و الکتریک) نماید از همان لحظه اول عضو خانواده بزرگ اتحادیه لوازم خانگی تهران است.

هیئت مدیره اتحادیه بنا بر انجام وظیفه و رسم امانت داری نسبت به نگهداری و ارتقاء جایگاه امانت ارزشمندی که پیشکسوتان در دوره های گذشته پاس داشته و امروز به آنها سپرده شده، هیچگونه چشم پوشی و اغماضی نخواهد کرد.

از تک تک اعضای با جواز و یا بدون جواز این خانواده بزرگ دعوت می کنم تا زیر سایه این درخت تنومند و ریشه دار با اتحاد و یکپارچگی از تمامی حقوق صنفی خود بهره مند شوند.

تمامی ما از یک خانواده هستیم و هیئت مدیره اتحادیه علیرغم تمام اختیارات و ظرفیت های قانونی که دارد هرگز راضی به بسته شدن حتی یک واحد صنفی نیست و همواره استفاده از اهرم های قانونی را به عنوان آخرین راه در نظر میگیرد.

ما اعتقاد داریم هرچه همبستگی و یکپارچگی در صنف و زیر نظر یک اتحادیه قدرتمند و قانونمند بیشتر باشد بهتر میتوانیم در اهداف خود که همانا حمایت و حفظ حقوق صنفی اعضا، ایجاد و تحکیم اصول همکاری بین افراد صنفی، تلاش برای بهبود محیط کسب و کار و تعامل با دستگاه های دولتی و بخش خصوصی می باشد موفق باشیم.

اکبر صفاری عضو هیئت مدیره لوازم خانگی

فرا تر از قانون نمی شود عمل کرد، درست است که مشکلات بزرگ کرونا و شرایط بد اقتصادی در این برهه از زمان در کشور وجود دارد و کسبه خود به خود ضعیف شده اند. ولی نظم و قانون را نمی شود کتمان کرد. به نظر من تعامل شرط اول این روزها می باشد و اجرای قانون مرحله بعدی ...

زمانی که ما بودیم یعنی از سال ۱۳۴۴ خیلی از این اتحادیه های

جوانانی است که به سختی مشغول به کار شرافتمندانه هستند. ملاک ما کمک و یاری رساندن به تمام عزیرانی است که می خواهند از طریق حلال کسب درآمد کنند. و در همینجا اعلام می کنم ما آماده ایم به تمامی فروشگاه های بزرگ که بالای ۲۰ متر هستند و در کنار دارا بودن جواز اتحادیه همگن، اتحادیه های موازی همچون صوتی و تصویری، لوازم آشپزخانه و صنایع فلزی لوازم خانگی جواز فروش لوازم خانگی هم بدهیم. و به آن مغازه هایی که بالای ۹ متر مربع هستند و مشغول فروش لوازم خانگی هستند جواز فروش لوازم خانگی، بدهیم. هدف ما روان سازی و شفاف سازی و عدم دخالت اصناف در کار یکدیگر است از طرفی وظیفه قانونی و اخلاقی ما ایجاب می کند به طور اشد با خلافکارانی که سفره اعضای صنف ما را کوچک میکنند و به طور غیر قانونی به فروش لوازم خانگی مبادرت می کنند و بدون هیچ نظارتی حتی اجناس قلابی و تقلبی و قاچاق به فروش می رسانند بایستیم.

روال کار قانونی ما این است که بازرسان اتحادیه به طور دوره ای از تمامی فروشگاه های شهر بازدید میکنند و اگر به تخلفی در زمینه ۲۷ و ۲۸ برخورد کنند. با ارائه کارت شناسایی معتبر و نامه بازرسی مهر شده اتحادیه مبادرت به تهیه اسناد و مدارک قانونی میکنند و موارد تخلف کتبا به مراجع قانونی اطلاع داده میشود. از طرفی با توجه به گزارشات دیگر همکاران شریف عضو اتحادیه ما از تخلف های احتمالی مطلع میشویم.

متأسفانه در حال حاضر به دلیل ساخت و سازهای متعدد در حوالی میدان شوش تهران و

گسترده گی فروشگاه ها و مغازه های مختلف بسیاری از این فروشگاه ها جواز لوازم فلزی آشپزخانه دارند و مبادرت به فروش صد در صدی لوازم خانگی کوچک و بزرگ کرده اند. ما آنها را شناسایی کرده ایم و تمامی اسناد و مدارک قانونی را جمع آوری کرده ایم. آنها دو راه دارند یا نسبت به مراحل قانونی اخذ جواز لوازم خانگی اقدام کنند و یا منتظر باشند که در آینده نزدیک از طریق قانونی پاسخگوی خلافتکاری های خود باشند. ما با برخورد قهر آمیز مخالف هستیم و به صورت دوستانه و قانونی با مغازه های متخلف برخورد میکنیم. و ضمن دعوت از آنها و با تعامل خاص آنها را هدایت می کنیم. کار خلاف، خلاف است و هیچکس نمیتواند بگوید که شما اجازه ندارید وارد این منطقه شوید ما موظف به اجرای قانون در کل تهران هستیم.



محمد حسین رحیمی دبیر
هیئت مدیره اتحادیه لوازم
خانگی: در این شرایط بد
اقتصادی و تحریم های
ظالمانه هدف ما کمک به
جوانانی است که به سختی
مشغول به کار شرافتمندانه
هستند

عضویت در اتحادیه و پرداخت تمامی حق و حقوقی که بر عهده اوست قابل پیگیری و پایش است.

وقتی طرف تعهدی در قبال اتحادیه ندارد و شناسایی نشده چه دلیلی دارد که کالای تقلبی و قاچاق نفروشد و چه تعهدی دارد که گرانفروشی نکند.

کسی که از فیلترهای مختلف عبور نکرده باشد و حتی مالکیتی نسبت به محلی که در آن کار می کند ندارد چه توقعی از او می رود که سالم

اکبر صفاری عضو هیئت
مدیره لوازم خانگی:
تعامل شرط اول این
روزها می باشد و
اجرای قانون مرحله
بعدی

کار کند.

شک نکنید که اگر شما به این موضوع به طور جدی وارد شوید و بقیه اتحادیه ها هم همکاری کنند بسیاری از مشکلاتی که منجر به دخالت در امور هم می شود و ماده ۲۸ به آن رسیدگی می کند هم حل خواهد شد.

وقتی طرف تعهدی در
قبال اتحادیه ندارد
و شناسایی نشده چه
دلیلی دارد که کالای
تقلبی و قاچاق نفروشد
و چه تعهدی دارد که
گرانفروشی نکند

جدید وجود خارجی نداشتند، با ایجاد اتحادیه های جدید تداخل کاری هم به مرور پیش آمد تا جایی که امروز شاهد نابسامانیهای زیادی در بازار هستیم.

یکی از مشکلات، ساخت پاساژهای متعدد و ایجاد مغازه های بیش از ظرفیت بازار به خصوص در میدان شوش تهران است که متولی این امر باید پاسخگو باشد. به هر حال باید به مرور جلو رفت و نظارت لازم است، اگر تخطی از کسی سر بزند اخطار و پیگیری لازم است.

حسن گمار رئیس شعبه تجدید نظر زمان تعزیرات

پیشنهاد من به رییس اتحادیه لوازم خانگی این است که ایشان و مجموعه مدیریتی تحت امرشان باید تمام توان خود را به کار گیرند تا مطابق ماده ۲۷ تمام فروشگاه هایی که جواز کسب ندارند تعطیل کنند. مگر می شود شما برای کسی که صدایتان را نمی شنود قانون را تعریف کنی؟! کسی که اسمش در لیست نیست هیچوقت مورد ارزیابی و نظارت قرار نمی گیرد و این اجحاف است در حق کسبه شریفی که به طور کاملاً شفاف ضمن



متقاضیان محترم صدور پروانه کسب اتحادیه لوازم خانگی تهران می توانند با توجه به شیوع بیماری کووید ۱۹ و به منظور جلوگیری از رفت و آمد غیر ضروری می توانید از طریق شماره واتس آپ اتحادیه مدارک خود را جهت تشکیل پرونده ارسال نمایید.

۱. سند اجاره یا سند مالکیت (کپی برابر اصل شده)

۲. کپی اظهار نامه آخرین سال مالی

۳. کپی برابر اصل شده شناسنامه تمام صفحات، کارت پایان خدمت برای متولدین ۱۳۴۲ به بالا، کارت ملی

۴. سه قطعه عکس

۵. تاییدیه کدپستی



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

انتخابات دوره اول

اتحادیه صنف فروشندگان (مصنوعات نفت - گاز - الکتریک)

رادیو - تلویزیون - یخچال - اجاق گاز - آبگرمکن

وابسته باطابق بازرگانی

در تاریخ ۱۳۴۴/۴/۹ در اتاق بازرگانی با حضور فرماندار تهران بعمل آمد

و هیئت مدیره بشرح زیر برای مدت دو سال انتخاب گردیدند:

- | | |
|------------------------------|---------------------------|
| ۱ - آقای محمد علی ادیب مجلسی | ۹ - آقای عبدالله مروتی |
| ۲ - آقای الیاس دبیر بابکان | ۱۰ - علی سلیمپوری |
| ۳ - اسفند کلهر | ۱۱ - ایرج حق جو |
| ۴ - محمود کیا رحمانی | ۱۲ - سعید موفقی |
| ۵ - منصور قلیچ خانی مرستانی | ۱۳ - حسام الدین عزیزاده |
| ۶ - حسین مسیح تهرانی | ۱۴ - منصور میر قوام الدین |
| ۷ - احمد - شعبان کنی | ۱۵ - منصور نمرت |
| ۸ - هوشنگ سماک رحیمی | |

در اولین جلسه هیئت مدیره در حضور فرماندار تهران

مورخ ۴۴/۷/۱۳

آقایان ذیل بعنوان هیئت رئیسه صنف انتخاب گردیدند

- | | |
|----------------------------|---------------|
| ۱ - آقای الیاس دبیر بابکان | رئیس |
| ۲ - محمد علی ادیب مجلسی | نایب رئیس اول |
| ۳ - محمود کیا رحمانی | « « « |
| ۴ - منصور میر قوام الدین | منشی |
| ۵ - اسفند کلهر | منشی |

لزوم برخورد با متخلف

حسین سجیدی پور



سال‌ها پیش یکی از اساتید دانشگاه خاطره جالبی از سفرشان به کشور اسپانیا تعریف می‌کرد که پس از نزدیک به ۴۰ سال هنوز یادآوری این خاطره برای من جالب است ایشان تعریف می‌کرد یک بار که سوار اتوبوس شهری بوده است مامور کنترل بلیت به صورت ناگهانی و کاملاً رندوم وارد اتوبوس می‌شود و یک به یک بلیت‌ها را چک کرده و متوجه شده خانمی جوان و زیباروی بدون بلیت سوار اتوبوس شده است. از خانم خواست از جای برخاسته و اتوبوس را ترک کند و آنچنان غیرمحترمانه این کار را انجام داد که فرد خطا کار در تاریکی پله‌ها را طی کرد و از هول فرار از قانون لیز خورد و نقش کف خیابان شد ... جالب اینجا بود که هیچ یک از مسافران قدمی برای او برنداشت و هیچکس در کار مامور قانون دخالت نکرد.

در جایی حجت‌الاسلام قرائتی با ذکر خاطره ای گفتند: با دکتر بهشتی بودیم که ایشان پشت چراغ قرمز ایستاد. چون قبل از انقلاب بود و ایشان نظام را قبول نداشت، پرسیدم چرا رد نمی‌شوید؟ شهید بهشتی گفت: نظام را قبول ندارم اما نظم را که قبول دارم. صحبت از اجرای قانون است و در اجرای قانون جای دلسوزی نیست ... وقتی قانونی وضع می‌شود همه مکلف به اجرای آن هستند. هر کاسبی که می‌خواهد کاری را شروع کند ابتدا مغازه‌ای اجاره کرده و یا می‌خرد و سپس جواز کسب آن را دریافت می‌کند. وقتی جواز می‌گیرد مطابق با آیین‌نامه‌های درون صنفی و مطالعه اساسنامه آن اتحادیه پای در رکاب می‌گذارد.

مگر می‌شود فروشگاهی بدون جواز کسب کار کند، و اگر کار کرد و خلافی کرد چه کسی بر عملکرد او نظارت دارد یک گام به جلو بر می‌داریم، مگر می‌شود فروشگاهی جواز فروش قاشق و چنگال بگیرد ولی اتو و آبمیوه‌گیری بفروشد؟ پاسخ تمام این سوال‌ها را قانون با جواب «نه» داده است.

شرایط اقتصادی حاکم بر جامعه شرایط سختی است. شیوع کرونا تاثیر منفی بر عملکرد بازار داشته است. تغییرات پی در پی نرخ ارز سردرگمی بزرگی در بازار به وجود آورده است. اعمال تحریم‌های ظالمانه کار را بر همه اقشار جامعه به خصوص اصناف سخت کرده است.

همه شرایط بالا وجود دارد و اتفاقات واقعی بازار است که متأسفانه شرایط کار را سخت کرده است. ولی آیا تمام این واقعیت‌ها دلیلی به انجام تخلف و بی قانونی است...؟!

از طرفی کاسب شریفی که برای شروع کار جواز کسب را اخذ می‌کند و همواره در چارچوب قوانین اتحادیه خود گام بر می‌دارد و گوش به تبصره‌ها و ماده‌های الحاقی قانونی دارد و اگر خطایی کند به راحتی قابل پایش است. چه گناهی کرده است که بر اثر تخلف دیگران سفره‌اش کوچک و کوچک‌تر می‌شود.

آیا مماشات برای خطا کار و چشم پوشی از این بی قانونی تنها راه حل ممکن است؟ آیا مسئولان امر چاره کار را فقط در این می‌بینند که در جلسات مختلف پیشنهاد تعامل بین اتحادیه‌ها را بدهند؟

بازدید هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی تهران از مجموعه کارخانجات پاکشوما



هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی تهران طی دعوت رسمی مدیران ارشد شرکت پاکشوما اقدام به بازدید از مجموعه کارخانجات تولیدی پاکشوما و خطوط جدید محصولات تولیدی این شرکت نمود. در طی این بازدید جناب آقای حاج محمود ابراهیمی ریاست محترم شرکت پاکشوما در گفت و گو با هیئت مدیره اتحادیه به تشریح اقدامات انجام شده در خصوص افتتاح خط تولید کاملاً رباتیک جهت تولید محصولات جدید شرکت پرداخت. ایشان در خصوص افتتاح خط تولید کولر گازی ساخت ایران با کمپرسور ایرانی در سال آینده توضیحاتی برای هیئت مدیره بیان نمود. ایشان در خصوص ورود کالای خارجی ابراز داشتند ورود این کالاها باعث رقابت بیشتر در عرصه تولید می‌شود. هیئت مدیره اتحادیه از مجموعه پاکشوما درخواست تعامل بیشتر با اتحادیه در خصوص فروش محصولات شرکت پاکشوما به دارندگان پروانه کسب اتحادیه لوازم خانگی را داشتند.

کارخانه گروه صنعتی پاکشوما با قدمتی ۴۶ ساله در حال حاضر در شهرک صنعتی محمودآباد قم با مساحتی بالغ بر ۲۰۰,۰۰۰ متر مربع و تولید انواع مختلف محصولاتی از قبیل لباسشویی اتوماتیک با ظرفیت تولید ۵۰۰ هزار دستگاه در سال، لباسشویی نیمه اتوماتیک با ظرفیت تولید ۳۰۰ هزار دستگاه در سال، ماشین ظرفشویی با ظرفیت تولید ۳۰۰ هزار دستگاه در سال، یخچال فریزر با ظرفیت تولید ۳۰۰ هزار دستگاه در سال، جارو برقی با ظرفیت تولید ۲۵۰ هزار دستگاه در سال و کولر گازی با ظرفیت تولید ۳۰۰ هزار دستگاه در سال می‌باشد. گروه صنعتی پاکشوما با تخصیص هزینه ۴,۵ درصدی از سود سالیانه خود به واحد تحقیق و توسعه و مشارکت و تبادل تکنولوژی‌های دانش بنیان با برندهای بین المللی از جمله "کندی Candy ایتا" و "مایدیا Midea آسیا" و "کنوود Kenwood" در صدد استمرار نوآوری در محصولات خود می‌باشد. از جمله دستاوردهای اخیر گروه صنعتی پاکشوما دستیابی به رقم ۹ از ۱۰ شاخص وفاداری و نرخ خالص ترویج کنندگان NPS محصولات این گروه صنعتی می‌باشد که بیانگر قدرت برند و سرمایه اجتماعی برند پاکشوما می‌باشد.

گروه صنعتی پاکشوما به عنوان بزرگ ترین کارخانه تولید کننده لوازم خانگی از جمله انواع مدل‌های لباسشویی در سری های H series و K series و L series و U series و ظرفیت های ۷ و ۸ کیلویی با استانداردهای روز دنیا تولید و عرضه می نماید. گروه صنعتی پاکشوما در به عنوان تنها کارخانه تولید کننده ماشین ظرفشویی تمام ایرانی می باشد که این محصول را به افتخار خانم ژوزفین اولین مخترع ماشین ظرفشویی با مدل ژوزفین را مطابق با استانداردهای بالای کیفی روز دنیا طراحی در تابستان سال ۹۹ تولید و در ۶ مدل به بازار عرضه نمود. از مزایای رقابتی این محصول با توجه به بحران مصرف آب و کمبود منابع آبی کشور می توان به مصرف کم آب "تنها ۹ لیتر آب" در هر بار شستشوی کامل، مدت زمان کم شستشو "۱۶۸ پارچه ظرف" تنها در ۳۰ دقیقه، میزان صدای تولیدی کم به هنگام شستشو فقط "۴۱ دسیبل" صفحه نمایش ال ای دی قابل لمس و قابلیت شستشوی ظروف حساس اشاره نمود. همچنین در تابستان ۹۹ با تکیه بر دانش ایرانی و در راستای اشتغالزایی جوانان تحصیلکرده اقدام به تولید انواع جارو برقی نموده که از مهمترین مزایای این محصول تولیدی می توان به قدرت بالای ۲۵۰۰

همچنین در چند ماه آینده در پروژه‌ای با نام پاکشوما ۲ به وسعت ۵۰ هزار متر نخستین خط تولید کولرگازی کشور راه اندازی خواهد شد و کولرهای جدید با تکنولوژی نوین جایگزین خوبی برای کولرهای پرمصرف فعلی خواهند بود. و با افتتاح این مجموعه میزان اشتغالزایی به ۱۸۰۰ نفر افزایش خواهد یافت

در خصوص صادرات محصولات گروه صنعتی پاکشوما: در حال حاضر محصولات این گروه صنعتی به عراق، افغانستان و تاجیکستان صادر می‌کنیم و با توجه به مسیر نزدیک با کشورهای همسایه قدرت رقابت خوبی با شرکت‌های چینی پیدا کرده و این امکان وجود دارد که یخچال نیز به کشورهای همسایه صادر شود.

واتی، لوله خرطومی کفنی و قابلیت کیسه های مخزن سه لایه ضد آلرژی و فیلترهای ۱۳ و انرژی گرید A اشاره نمود.

در تاریخ پنجشنبه ۲ بهمن ماه با حضور علیرضا رزم حسینی وزیر صنعت، معدن و تجارت، نخستین خط تولید رباتیک یخچال فریزر کشور در کارخانه پاکشوما افتتاح شد.

خط جدید رباتیک انواع یخچال فریزر گروه صنعتی پاکشوما با سرمایه گذاری ۵۰۰ میلیارد تومان و برای ۲۰۰ نفر اشتغال و با ظرفیت تولید ۳۰۰ هزار دستگاه انواع یخچال فریزر سایه بای سایه، چهار درب و دو درب را با همکاری شرکت های کوکا آلمان و کومی ایتالیا و با ایجاد تیم تحقیق و توسعه در کشور چین راه اندازی کرده است.



گفت و گو با محمد طحان پور رئیس پیشین سه دوره اتحادیه لوازم خانگی

صداقت در کنار رفاقت



جناب طحان پور لطفاً خودتان را معرفی کنید.

پانزدهم بهمن ماه ۱۳۹۹ پای در هفتاد سالگی گذاشتم یعنی نیم قرن و بیست سال... ولی همین جا اعلام می کنم که اعتقاد قلبی دارم که سن فقط یک عدد است و من هنوز هم انرژی سال های قبل را دارم و هیچگاه دست از فعالیت و تلاش بر نمی دارم و به بازنشتگی اصلاً اعتقادی ندارم.

کارشناس مدیریت اجرایی خود را از سازمان مدیریت صنعتی اخذ کردم و بیش از ۳۷ سال سابقه صنفی در شغل لوازم خانگی دارم.

از شروع کار خود برایمان می گوئید.

من متولد شهر تهران هستم و افتخار می کنم که در جنوب شهر به دنیا آمده ام و بچه و صنفدار در منطقه ۱۷ هستم. از بچگی علاقه شدیدی به کسب و کار داشتم و به همین دلیل پس از گرفتن دیپلم برای کار به نزد یکی از آشنایان به نام حاج محمد مصلح در سرای حاج رحیم خان در بازار فرش تهران رفتم. سال ۱۳۴۷ شهر تهران خلوت و کسب و کارها کوچک بود. کار ما هم در بازار آهسته آهسته می چرخید از آنجا که من عاشق گردش کار تجاری بودم و می دانستم که سه راه امین حضور بورس لوازم خانگی است خیلی زود ارتباط

نزدیکی با کسبه آنجا برقرار کردم و با خرید لوازم خانگی و فروش در بازار تهران تقریباً کاربری مغازه فرش فروشی را به فروش نقدی - اقساطی لوازم خانگی تغییر دادم که با استقبال خوب مردم مواجه شد.

همین مسئله جرقه ای شد تا به شاخه لوازم خانگی علاقه مند شوم و در ۲۷ سالگی توانستم روی پای خود بایستم و در میدان جلیلی تهران مغازه کوچکی حدود ده متر مربع تهیه و به کار فروش لوازم خانگی مبادرت کنم و خیلی زود؛ درست سه سال بعد در آبان ماه ۱۳۵۹ در وصفنارد مغازه ای بزرگتر از چهل متر خریدم و توانستم جواز کسب از اتحادیه بگیرم و رسماً کار خود را آغاز کردم.

کار اجرایی خود را از چه سالی آغاز کردید؟

همانطوری که گفتم آبان ماه ۱۳۵۹ پروانه کسب گرفتم و در مدت ۶ ماه بعد توانستم در انتخابات پیش رو به عنوان بازرس شرکت تعاونی صنف لوازم خانگی برگزیده شدم دقیقاً عرض کنم که ۱۶ تیرماه ۱۳۶۰ وارد تعاونی شدم. در تعاونی به دلیل علاقه ای که به کار اجرایی داشتم و توانایی هایی که دوستان در من می دیدند کم کم از بازرس به عضو هیئت مدیره و سپس سه دوره سه ساله به عنوان رئیس تعاونی انتخاب شدم.

پس شما جزو مدیران جوان انقلابی بودید در آن دوره...

دقیقاً درست اشاره کردید، با توجه به پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی و جو حاکم در آن سالها و بعد دوران جنگ تحمیلی لزوم حضور مدیران انقلابی در کارها یک نیاز واقعی بود.

و سپس چه شد که از تعاونی به اتحادیه رفتید؟

با توجه به اشرافی که در حوزه لوازم خانگی پیدا کرده بودم و اعتماد بزرگان صنف به اینجانب، دوستان خیلی پیشنهاد کردند که به اتحادیه بروم چرا که در آنجا مفیدتر خواهم بود. از طرفی با توجه به نزدیکی ارتباط تعاونی و اتحادیه، کاستی های زیادی را در مدیریت کلان اتحادیه و نحوه تعامل با اعضای شریف صنف مشاهده کردم که فکر می کردم حضورم به قوی کردن و محکم کردن این ارتباط کمک خواهد کرد. و این شد که در انتخابات سال ۷۹ شرکت کردم و به عنوان یکی از هفت نفر اول به عنوان خزانه دار اتحادیه انتخاب شدم.

از همان دوره اول هم رئیس شدید؟

راستش باید اقرار کنم که اولین و آخرین شکست صنفی خودم را در همان سال ۷۹ خوردم ما دو گروه بودیم که فکر می کردیم از ما هفت نفر، پنج نفر انتخاب می شویم و دو نفر هم از گروه مقابل ولی اتفاقات آنطور که فکر می کردیم رقم نخورد!

هفت نفر از آنها و فقط من و آقای صلواتی در انتخابات پیروز شدیم. جالب اینجاست که دوستان جناح مقابل - در این جا باید به یک نکته

به کلمه «دشمن»
اعتقادی نداشتیم آن
چیزی که همگان
«دشمن» می پندارند
از نظر من «دوستانی»
هستند که تفکراتشان با
ما فرق می کند

اتحادیه بر آن شدم که چارچوب‌های دست و پا گیر قدیمی را فرو بریزم و با ایجاد سیستم‌های نوین مدیریتی همچون سری‌های مختلف ISO و تیم‌های یکپارچه کامپیوتری و حسابداری، اتحادیه را هر لحظه پاسخگو کنم. از طرفی با بازسازی ساختمان قدیمی و مندرس قبلی و شکل‌گیری محل کار پویا و مدرن با حداقل پرسنل کاری خیلی زود همه نگاه‌ها به طرف صنف ما آمد.

من با خون و دل این اتحادیه را بازسازی کردم و گاه جمعه‌ها تا پاسی از نیمه شب در کار پیمانکاران نظارت می‌کردم تا کار همانی بشود که امروز شده است. در همین‌جا هم باید بگویم که ما اولین اتحادیه کشوری بودیم که شکل گرفتیم و این هم به علت نظم در مدیریت اتحادیه بود. در همین راستا بد نیست یک مثال از سال‌هایی که کالای ما با دفترچه توزیع می‌شد بیان کنم. یک روز خدمت جناب حکم آبادی رئیس وقت ستاد مبارزه با گرانفروشی در میدان ارک تهران رفتم و به ایشان گفتم که این همه گرانفروشی در جامعه می‌شود و نگاه شما به کاسب شریفی است که از فروش یک کالا چند هزار تومان سود می‌برد! ایشان خیلی خونسرد نگاه مرا به گوشه اتاق به کیسه دوک نخ‌ی جلد کرد و سپس عنوان کرد که سود این گونی از سود یک کامیون یخچال شما بیشتر است ولی به چشم نمی‌آید. شما اگر ده کامیون آهن از وسط شهر راه بیندازی همه منتظرند که هر چه زودتر این کامیون‌ها از جلوی چشم‌ها کنار بروند حال آن‌که سود یک شاخه آهن از سود یک یخچال بیشتر است ولی اگر یک کامیون یخچال از همان خیابان عبور کند همه دفترچه به دست دنبال آن می‌روند که بارش را کجا خالی می‌کند.

اما نظر شما در مورد اعضای این دوره اتحادیه چیست؟

من از روز اول و حتی قبل از انتخابات در جریان کم و کیف انتخابات بودم و پس از برگزاری انتخابات و قرارگیری نیروهای جوان و شایسته‌ای همچون آقایان اسلامیان، شهرستانی، قاضی‌خانی و گرکانی در کنار بزرگان با تجربه‌ای همچون جناب پازوکی، میری، رحیمی، امیری و صفاری می‌تواند ترکیب کارآمدی را شکل دهد از آن‌جا که تفکر این دو با هم فرق می‌کند در ابتدا با چالش‌های مختلفی مواجه شدند خدا را شکر الان با تعاملی که بین آن‌ها ایجاد شده و مشورت‌های خیر خواهان با تجربه و قدیمی شاهد تیم مدیریتی قوی هستیم.

در مورد جناب میری هم نظرتان را برای خوانندگان هم مطرح می‌کنید.

جناب میری سالهاست که منشا خدمات زیادی به صنف است. اما روزی که پدرشان مریض احوال شدند و ایشان بر خود دیدند که مراقبت او را به عهده بگیرند مجبور شدند علی‌رغم میل باطنی خود و دیگر اعضای هیئت رئیسه خداحافظی زود هنگامی داشته باشند. در همین‌جا

اشاره کنم که من در طول ۳۷ سال سابقه مدیریت اجرایی هیچ‌وقت به کلمه «دشمن» اعتقادی نداشتم آن چیزی که همگان «دشمن» می‌پندارند از نظر من «دوستانی» هستند که تفکراتشان با ما فرق می‌کند - می‌خواستند بر علیه مدیر خود کودتا کنند به من پیشنهاد دادند که مدیر شوم و از من حمایت می‌کنند ولی من نپذیرفتم چون اعتقاد این بود که در این حوزه جدید لازم است تجربیات و اطلاعات زیادی بیاموزم و خود را در این دوره پرورش دادم تا بتوانم با کسب آگاهی‌های لازم و ارتباطات مستمر با اعضای صنف و نهادهای مرتبط در دوره‌های بعدی به جایگاه واقعی خود برسم.

و در دوره‌های بعد کار به چه شکل پیش رفت؟

من با شعار «صداقت در کنار رفاقت» توانستم سه دوره پیاپی با اختلاف فاحش نفر اول انتخابات شوم و در هر دوره تیم من به طور کامل وارد اتحادیه می‌شد. این مهم به این راحتی به دست نیامد. در واقع نزدیک به ۲۰ سال کار همراه با صداقت در تعاونی و ۱۶ سال مدیریت اول یکی از پنج صنف برتر دنیا موجب شد که همین امروز هم که از کارهای اجرایی دور می‌باشم همواره طرف مشورت دوستان در صنف هستم. جالب است بگویم که قبل و بعد از انقلاب من تنها مدیری هستم که سه دوره پیاپی رئیس اتحادیه شدم.

ایرانی کالای خوب ایرانی بخر...

به عبارت خوبی اشاره کردید این جمله را به جرات می‌توانم بگویم که من در ایران جا انداختم. من همیشه در بازدید از کارخانه‌های تولیدی به مدیران صنایع اشاره می‌کردم که بر کیفیت کالای تولیدی خود نظارت داشته باشند و بدانند که ایرانی شایسته داشتن کالای مرغوب است. به نظر من عدم واردات کالای مرغوب خارجی سم و آفت بزرگ صنعت تولید لوازم خانگی داخلی است. اگر رقابت از بین برود مطمئن باشید که کیفیت فدا خواهد شد و در کنار محصولات با تکنولوژی روز دنیا ست که تولید ملی به طور چشمگیری رشد کیفی خواهد کرد. البته همه چیز باید با نظارت و از کانال‌های قانونی وارد شود که تولید کننده داخلی هم بتواند از لحاظ قیمتی رقابت کند.

به چه دلیل همه نگاه‌ها به اتحادیه لوازم خانگی است؟

در تمام دنیا مسکن، خودرو، طلا، آهن و لوازم خانگی جزو پنج صنف اصلی بازار هستند و خود به خود نگاه‌ها به این پنج صنف معطوف است. ما از اول این را می‌دانستیم مگر می‌شود شما در خانه و در کنار خانواده باشید و ذهنتان درگیر وسایل گرمازا - سرمازا نباشد مگر می‌شود سر یخچال نروید و یا لباس خود را نشوید و اتو نزنید مگر می‌شود خانه‌تان را نظافت نکنید و همه این‌ها نیاز روزمره و حتی لحظه به لحظه به لوازم خانگی را دوجندان می‌کند با توجه به این نگرش من از روز اول ورود به



محمد طحان‌پور در کنار
مرحوم حیدر آقا رئیس
وقت اتحادیه سمساران



نداشتم و همان‌طوری که قبلاً گفتم هیچکس را دشمن خودم ندیدم. همه دوست هستند با تفکرات مختلف، در همین‌جا تشکر می‌کنم از بچه‌های خبرگزاری‌های مختلف، صدا و سیما، مطبوعات و ... که ما اگر اتحادیه را به اینجا رسانده‌ایم با کمک این عزیزان بوده است. بچه‌های خبرگزاری فارس، مهر، جمهوری اسلامی، تسنیم و رادیو و دیگر عزیزان مطبوعاتی در موقعیت اتحادیه دخیل بوده‌اند من به جرات می‌گویم که تنها رئیس اتحادیه ایران بودم که روز خبرنگار اصحاب رسانه را به اتحادیه دعوت می‌کردم و از تلاش آن‌ها قدردانی می‌کردم.

ممنونم از مسئولان اداره اماکن، اداره دارایی، اتاق اصناف، تعزیرات و نهادهای مرتبط خیلی در این مدت به من لطف داشتند که البته همه از این بود که با همه صادق بودم. سازمان صنعت و معدن استان تهران خیلی لطف داشتند و البته اتحادیه‌های دیگر چه مرتبط چه غیر مرتبط هر جا مشکلی بود کمک می‌کردند.

صحبت از دیگر اتحادیه‌ها شد، چه نظری راجب تداخل کاری اتحادیه‌ها و ماده ۲۷ و ۲۸ دارید؟

ما اتحادیه فروشندگان مصنوعات نفت سوز، گاز سوز و الکتریکی هستیم. این بدین معناست که هر وسیله‌ای که در آشپزخانه و منزل دارید که با برق کار می‌کند مثل تلویزیون، یخچال، فریزر، ماشین لباسشویی، ظرفشویی، آبمیوه‌گیری، ماکروفر، چرخ گوشت، اتو، جارو برقی و ... و هر وسیله‌ای که با گاز کار می‌کند مثل اجاق گاز، فر، بخاری، آبگرمکن و ... و هر آنچه با نفت کار می‌کند مثل بخاری و آبگرمکن مربوط به صنف ما می‌شود.

ما دو الی سه اتحادیه داریم که با ما همگن هستند و گاهی تداخل کاری پیش می‌آید مثل اتحادیه مصنوعات فلزی آشپزخانه و یا اتحادیه سمساران و امانت فروشی. گاه پیش می‌آید که فروشگاه‌هایی که این دو جواز را دارند جنس‌های مربوط به اتحادیه ما را می‌فروشند. این کار خلاف قانون و قابل پیگیری و منجر به پلمپ آن واحد صنفی خواهد شد. در آن زمان که من رئیس اتحادیه بودم چندین مورد شکایت مطرح شد و خوب به یاد دارم که از یک واحد صنفی سمساران خبر آوردند که نو فروشی لوازم خانگی می‌کند. من با ارتباطی که با رئیس وقت اتحادیه سمساران جناب حیدر آقا داشتم از ایشان خواهش کردم که با مامشات با واحد متخلف برخورد کند و ایشان را راهنمایی و ارشاد کند که از این تخلف آگاه شود و آنقدر تعامل ما خوب بود که متوجه می‌شدیم آن واحد صنفی سریعاً فروش لوازم خانگی را کنار گذاشته است. خداوند متعال دست بستم را از من گرفته است هنر داشته باشم قفلی باز می‌کنم، سابقه نداشته است که واحد صنفی را بسته باشم.

حال اگر مشکلی برای لوازم خانگی که آن‌ها به فروش می‌رسانند پیش بیاید کدامیک از اتحادیه‌ها پاسخگو هستند؟

شک نکنید که وظیفه پاسخگویی در برابر هر نوع گرانفروشی و مشکلات فنی و عدم خدمات پس از فروش به عهده اتحادیه لوازم خانگی است، در واقع آن‌ها خلاف می‌کنند و ما پاسخگو هستیم!

جناب طحان‌پور آیا شما برنامه‌ای برای شرکت در انتخابات آینده دارید؟

من همیشه گفته‌ام که خداوند به من ۱۵۰ سال عمر می‌دهد و با این امید زندگی می‌کنم. من همین الان هم که در کنار گود هستم با بسیاری از کارخانجات و شرکت‌ها در تماس هستم و هرگونه مشاوره‌ای که به آن‌ها کمک کند و به همکاران عزیزم در اتحادیه نیز کمک کند دریغ نخواهم

باید بگویم که به نظر من خانواده همیشه باید اولویت اول باشد. به خوبی یاد دارم در جلسه‌ای که با اعضای یکی از صنف‌های دیگر داشتیم. رئیس صنف عنوان کرد که با اینکه هم اکنون همسر من در حال عمل جراحی در بیمارستان است من در خدمت شما هستم...! من خیلی ناراحت شدم و به یکی از دوستانشان گفتم وای به حال شما که ایشان رئیس اتحادیه است کسی که به خانواده خود توجه نکند نمی‌تواند به اعضای صنف هم توجه کند. به همین اصل جناب میری به حق استعفا دادند.

شما مجری نمایشگاه‌های بزرگ لوازم خانگی هم بودید؟

چون شعار ما این بود که «ایرانی کالای خوب ایرانی بخر» بر همین بنا هر ساله سعی می‌کردیم با برگزاری نمایشگاه‌های فروش لوازم خانگی با دعوت از برندهای مرغوب و خوشنام ایرانی در کنار برندهای روز خارجی شناسنامه‌دار و با خدمات پس از فروش و ثبت شده در سازمان صنعت، معدن و تجارت و ایجاد بازار رقابتی سالم کمک به فروش کالای با کیفیت ایرانی کنیم.

خوبی این نمایشگاه‌ها این بود که مردم کالای مرغوب ایرانی با قیمت پایین‌تر و کالای روز معتبر دنیا را با قیمت بالاتر در کنار هم می‌دیدند و با مقایسه کیفیت و قیمت و جیب خود کالای مورد نظر را می‌خریدند.

اینجا یک سوال مهم برای من پیش آمده است و اینکه شما با این همه مشغله مدیریتی چطور به کار اصلی خود رسیدگی می‌کنید؟

سوالی خوبی کردید من قبل از اینکه به اتحادیه پیام‌نماینده اول فروش محصولات پوتان و نیک‌کالا و چند برند دیگر بودم ولی به دلایل مختلف مجبور شدم همه را کنار بگذارم تا حرفی نباشد. همین الان که با شما صحبت می‌کنم فروشگاه خیابان جمهوری و دو فروشگاه منطقه ۱۷ و صفنارد مشغول فعالیت است و افتخار من این است که از خانواده شهید هستم و در محله پدری کوچی که با نام برادر شهیدم نامگذاری شده است. در واقع وقتی مسئولیتی قبول می‌کنید تمرکز از کار اصلی کم می‌شود و اگر بخواهی هم مسئولیت داشته باشی و هم مدیریت اجرایی؛ کار سخت می‌شود و من در کل دوران مدیریتی همیشه هدفم اداره صحیح و بی نقص امور اتحادیه بوده است و حتی به فرزند خودم هم گفتم که بهتر است که کار خرید و فروش را انجام ندهد که حرفی پشت سرمان نباشد. و جالب است بدانید در آن مدتی که برای من مشکلی پیش آمد هر چه کند و کاو کردند خوشبختانه هیچ مشکلی در زندگی من پیدا نکردند. ضرر زیادی متحمل شدیم در این دوران؛ ولی سلامت مهم‌تر بود.

صحبت از فرزندان‌تان شد لطف می‌کنید بگویید چند فرزند دارید؟

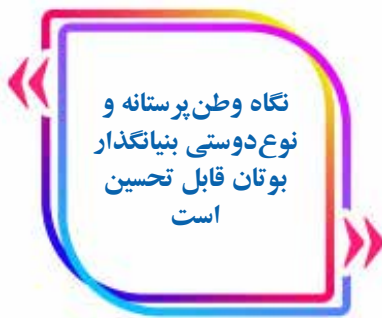
من دو فرزند پسر دارم که یکی از آن‌ها کارمند است و دیگری مدیرعامل شرکت پخش سراسری لوازم خانگی است و دو فرزند دختر دارم و یک نوه.

نظر‌تان در مورد تولید OEM چیست؟

حسن این روش تولید این است که ظرفیت خالی کارخانجات فول می‌شود و ضررش این است که ممکن است خدمات پس از فروش دچار خدشه شود.

و در همین مدت کوتاه که با شما صحبت می‌کنم می‌بینم که شما خیلی تماس دارید و خیلی پیام‌های مختلف؛ علت چیست؟

مردم ایران قدرشناس هستند، ولی قدر کسی را می‌دانند که با آن‌ها صادق باشد، احترام آن‌ها را نگه دارد و ریاکار نباشد. در همین‌جا باید تشکر کنم از تمام کسانی که در این دو سال از من حمایت کردند من در طول ۳۷ سال سابقه مدیریتی خودم همواره صادق بودم حرفی که زدم درست بود و به حرف درستم پایبند بودم. سخن ناروا بر حق هیچکس روا



● محمد طحان پور در کنار
مرحوم سعید خلیلی
بنیانگذار کارخانجات بوتان



خارجی از من سوال کرد و من به او گفتم بدون تحقیق یخچال ایرانی بخر که پشیمان نخواهی شد و ایشان یک هفته دیگر بعد از خرید به من می گفت باورم نمی شود این یخچال ایرانی است.

باید به تولیدکننده ایرانی کمک کرد، اگر کارگر ایرانی مشغول باشد بسیاری از نابسامانی ها و ناهنجاری های اجتماعی کاهش پیدا خواهد کرد. میوه تولید شیرین است ولی تولید سخت و پیچیده است و همه باید در راستای کمک به اعتلای آن باشیم. باتوجه به هزینه های بالای مواد اولیه واقعاً تولید کنندگان به حق خودشان نمی رسند.

● **نظر شما در مورد بنکداران و واسطه های لوازم خانگی چیست؟**
به نظر من وجود بنکداران لازمه چرخه تولید است. اگر این عزیزان در این چرخه حضور نداشته باشند در کار فروش اختلال ایجاد خواهد شد. این بی انصافی است که بخواهیم حضور آنها را مخل سیستم اقتصادی بدانیم.

● **آیا شما در کارتان الگویی هم داشته اید؟**

چه سوال خوبی پرسیدید، بله من الگو داشتم و الگوی من در زندگی شخصی و کاریم مرحوم سعید خلیلی بنیانگذار کارخانجات بوتان است. ایشان همیشه ده سال آینده را می دید و بسیار میهن پرست و ملی بودند، یادم می آید ایشان یک روز مرا صدا زد و گفت می خواهیم آبرگمن بدون شمعک تولید کنیم و علت این کار این است که اگر بتوانیم این کار را انجام دهیم ظرف مدت ۵ سال یک روز گاز مصرفی سراسر کشور را ذخیره و صرفه جویی کرده ایم!

نگاه وطن پرستانه و نوع دوستی ایشان قابل تحسین است. به جرات می گویم که چگونگی مصرف گاز و برق در لوازم خانگی دقیقاً متوجه ایشان بوده است و صنعت برق و گاز مدیون تلاش های بی وقفه این عزیزان است.

یک روز هم به من گفت: آقای طحان پور ده سال دیگر مردم وقت کم می آورند و زن و مرد باید بیرون از منزل سر کار باشند. من در حال طراحی دستگاهی به نام ماکروفر هستم که این مشکل را حل کند. بدین صورت که با ساخت چنین دستگاهی وقتی پدر و مادر سر کار هستند فرزند که از مدرسه بیاید کافی است غذای آماده را داخل آن بگذارد و با زدن دکمه هایی غذای خود را آماده خوردن کند. سی سال پیش او چنین تفکراتی داشت و امروزه ماکروفر یک وسیله لازم هر خانه ای شده است.

کرد. الان باید تمام تلاشمان را برای پیشرفت و اعتلای اتحادیه به کار بگیریم، راستش انتخابات بعدی ۱۴۰۲ است و نمی دانم در آینده چه اتفاقی می افتد.

بعد از اتفاقاتی که در بهمن ماه ۹۷ برای من افتاد و من همیشه آن را هدیه خداوند به خودم می دانم متوجه شدم که سه رگ حیاتی من کاملاً مسدود شده و هر آن ؛ امکان بروز حادثه ناگوار برای من می رفت که خوشبختانه با آن اتفاقات متوجه این موضوع شدم و سریع به بیمارستان منتقل شدم و عمل قلب باز انجام دادم و عمر دوباره گرفتم.

من در زندگی شخصی و کاری خود شخصی بسیار خوشبین و بسیار مثبت اندیشم. کار سخت وجود ندارد، همه انسان ها خوب هستند و مردم قدرشناس هستند و قدر کسی را می دانند که با آنها صادق باشند.

البته این طبیعی است که کسانی هم مخالف دیدگاه تو باشند و ممکن است پشت سرت حرفی هم زده شود ولی وقتی کار درست را درست انجام دهی نباید نگران چیز دیگری باشی.

من در آن سه دوره ای که رئیس اتحادیه بودم بیش از گذشته مراقب سر و وضع و رفتارم بودم چرا که من نماینده اعضای شریف یک صنف بودم. وقتی به تلویزیون دعوت می شدم می دانستم که باید ضمن حمایت از اعضای محترم نماینده شایسته ای برای آنها باشم. و چون صادقانه با مردم حرف می زدم معمولاً مخاطبان درخواست حضور مجدد من در برنامه را داشتند.

● **نظر کلی جناب طحان پور خرید کالای ایرانی است یا خارجی؟**

قبلاً گفته ام و باز هم می گویم اول کالای خوب ایرانی و بعد واردات کنترل شده به منظور حفظ رقابت سالم، باتوجه به شرایط فعلی عدم واردات کالا خوشبختانه چندین برند داخلی کالاهایی در سطح بین المللی تولید کرده اند و کیفیت کالاهای خود را به بالاترین سطح ممکن رسانده اند که باید به تمام هموطنان تبریک بگویم. در همین جا باید بگویم که شرکت بوتان، آبرگمکنی تولید می کند که از لحاظ کیفی سوم جهانی است.

شرکت های بوتان، اسنوا، جی پلاس، الکترواستیل، هیمالیا، دیپوینت، پاکشوما، ایکس ویژن، تاکنو گاز، امرسان و یخساران و خیلی های دیگر که اگر بخواهم تک تک بگویم حوصله خوانندگان محترم سر می رود. همگی محصولاتی در حد تکنولوژی روز دنیا تولید می کنند که مایه مباهات ایرانی است و می توانند با خارجی ها رقابت کنند هنگامی که در بیمارستان بستری بودم یکی از کادر درمان در مورد خرید یخچال

سامانه جامع تجارت در حوزه لوازم خانگی



به طور خلاصه سامانه جامع تجارت متضمن همه فرآیندهای تجارت خارجی و داخلی است.

هم اکنون کالاهای اساسی نظیر برنج، روغن و ...، تایر، لوازم خانگی، دخانیات، تلفن همراه، فولاد و پوشاک در سطوح مختلف در سامانه جامع تجارت در حال رصد می باشد.

با توجه به حجم بالای قاچاق لوازم خانگی و تبدیل این گروه کالا به بیشترین کالای دارای حجم قاچاق و همچنین افزایش قیمت های صورت گرفته در سال جاری، رصد لوازم خانگی ضروری می نمود. در همین راستا و با توجه به انجام پیش زمینه های لازم مانند شناسه کالا و شناسه رهگیری در حوزه لوازم خانگی، دستورالعمل تبصره ۴ ماده ۱۸ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز تدوین، تصویب و ابلاغ گردید و رصد کالای لوازم خانگی در سامانه جامع تجارت کلید خورد. ضوابط مذکور ۴ حوزه خرید، فروش، حمل و نگهداری را در حوزه لوازم خانگی نظام مند نموده و با ایجاد یک ساختار مشخص بر پایه سامانه های اطلاعاتی، بازار لوازم خانگی را ساماندهی خواهد نمود.

هم اکنون مبنای تشخیص کالای فاقد اصالت فعالیت در این سامانه بر اساس مقدماتی چون شناسه کالا و شناسه رهگیری می باشد. دیگر برگه سبز گمرکی ملاک اصالت کالا نیست و تمامی اجناس وارداتی باید دارای شناسه کالا و شناسه رهگیری بوده و خرید و فروش آن در سامانه جامع تجارت ثبت و درج شود. جالب آنکه صرف داشتن شناسه کالا و شناسه رهگیری کافی نبوده و حتماً عملیات خرید و فروش می بایست در سامانه جامع تجارت ثبت گردد.

افق فراگیری کالایی در راستای ثبت اطلاعات وسیع است. در گام اول لوازم خانگی بزرگ و در گام های دوم و سوم لوازم خانگی کوچک و اقلام فناوری اطلاعات مشمول این طرح خواهند شد.

سامانه جامع تجارت ایران مکانیسمی تسهیل کننده در حیطه امور بازرگانی با هدف ایجاد ارتباط بین تجار و بازرگانان با دستگاه های ذی ربط طراحی شده است.

سامانه جامع تجارت ایران موضوع بند الف ماده ۶ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز مصوبه سال ۱۳۹۲ است که کار خود را پس از تصویب آیین نامه ماده های ۵ و ۶ قانون در سال ۱۳۹۵ آغاز کرد. بخش تجارت خارجی سامانه از مرداد ماه ۱۳۹۵ با فرآیند ثبت سفارش چند گروه کالایی آغاز به کار کرد و در پایان سال ۱۳۹۶ همه تعرفه های ثبت سفارش و درگاه ثبت سفارش ها به سامانه جامع تجارت انتقال یافت. این سامانه به عنوان چتر سامانه ای است که از طریق آن ساماندهی کارت های بازرگانی، ثبت سفارش و عملیات ارزی اجرایی می شود. در گذشته برای بیشتر افراد حقیقی و حقوقی کارت بازرگانی صادر می شد، اما با وجود این سامانه ابتدا شایستگی بازرگان محرز می شود و کارت متناسب با سطح فعالیت وی صادر می گردد.

بخش تجارت داخلی این سامانه نیز با هدف ایجاد شفافیت در زنجیره تامین کالا و همچنین ایجاد بستری در راستای تسهیل امور اجرایی فعالین تجاری طراحی گردیده است. پس از گذر کالا از چرخه تجارت خارجی و یا تولید داخلی، مراحل داد و ستد کالا در این سامانه رصد می شود و کالا بسته به نوع آن با شناسه کالا و شناسه رهگیری رصد می شود. کالاهایی که در بستر این سامانه جریان می یابند دارای اصالت بوده و از لحاظ قانونی کالاهای خارج از این بستر فاقد اصالت بوده و بعضاً در حکم قاچاق می باشند. در واقع سامانه جامع تجارت بستری به منظور شناسایی کالای دارای اصالت و کالای فاقد اصالت ایجاد نموده است. از کارکردهای دیگر این سامانه میتوان به ایجاد عدالت در امر توزیع، شفافیت قیمت و ایجاد آمار قابل اتکا در امر تولید و واردات اشاره نمود.

شماره : ۷/۱۳۷/۹۰۳
تاریخ : ۱۳۹۹/۰۶/۱۷
پیوست : ندارد

رئیس

اتحادیه اصناف ایران
IRAN CHAMBER OF GUILDS

(سال جشن تولد)

روای محترم انتهای اصناف سراسر کشور

مهم - حائز اهمیت

موضوع: تمدید پروانه کسب منوط به عضویت در سامانه جامع تجارت

سلام علیکم

احتراماً به پیوست تصویر رونوشت نامه شماره ۶۰/۱۴۱۷۸۹ مورخ ۹۹/۰۶/۱۰ سرپرست محترم بازرگانی داخلی وزارت صنعت، معدن و تجارت در خصوص رصد اقلام مشمول اولویت طرح رصد کالا (پروچ خارجی، چای خشک خارجی، گوشت فرمز، شکر خام و سفید، روغن خام و خوراکی و کره گیاهی، حبوبات، لاستیک سنگین و لوازم خانگی «اجاق گاز، یخچال و فریزر، ماشین لباسشویی، تلویزیون و جاروبرقی» در اولویت اول)) با هدف شفافیت شبکه توزیع و قابلیت رصد کالا در زنجیره توزیع ارسال می شود.

ضروریست ضمن ابلاغ به اتحادیه های مربوطه در خصوص شرایط جدید صدور یا تمدید پروانه کسب (برای رشته هایی که کالاهای فوق الذکر را توزیع می نمایند علاوه بر احراز سایر شرایط قانونی می باشد نسبت به ثبت نام و اخذ نقش تجاری در سامانه جامع تجارت توسط صاحبان پروانه کسب اقدام نمایند) نسبت به آموزش و الزام کلیه فعالین مهم از (همده و خرده فروشان و...) بصورت مستمرا اقدام و پیگیری های لازم انجام شود.

ضمناً لازم است نسبت به تکمیل اطلاعات صنوف در سامانه ایرانیان اصناف اقدام و در غیر این صورت کالا مشمول عرضه خارج از شبکه بوده و جرائم مربوط به تبصره ۴ ماده ۱۸ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز اعمال خواهد گردید.

سفید هاشمی

رونوشت:

جناب آقای بهمناس گلانی، سرپرست محترم معاونت بازرگانی داخلی وزارت صنعت، معدن و تجارت، بازگشت به نامه فوق جهت استحضار جناب آقای رئیس محترم مرکز اصناف و بازرگانی ایران و سایر هیئت های نظارت بر سازمانهای صنفی کشور جهت آگاهی جناب آقای رئیس محترم اتحادیه کشوری کسب و کارهای مجازی جهت اطلاع و اقدام لازم جناب آقای محمدرضا رئیس محترم اتحادیه کشوری فروشگاه های زنجیره ای جهت اطلاع و اقدام لازم معبران محترم بازرسی و نظارت اتق های اصناف مراکز استان جهت اطلاع و همکاری لازم با سازمانها و ارگان های مرتبط در اجرای گشدهای مشترک.

تهران - خیابان قائم مقام قزاقی، میدان شفاعت، اول خیابان گلریز پلاک ۱
شماره پستی: ۱۵۷۱۵-۱۷۳ تلفن: ۸۸۳۴۵۹۶۱-۹
www.ofaghasnateiran.ir
دورنگار: ۸۸۳۴۵۹۷۶



گروه
عنوان کالا
تاریخ الزام
الف
یخچال فریزر، یخچال، فریزر، تلویزیون، ماشین لباسشویی، ماشین ظرفشویی، کولرگازی (اسپلیت)، مایکروویو، مایکروفر، فر، پکیج، چرخ خیاطی، مانیتور (نمایشگر رایانه)، جارو برقی.
۹۹/۸/۱
ب
اتو برقی، اجاق گاز، آمیوه گیری، آبسرد کن، آسیاب، آون برقی، پنکه، تصفیه آب، جارو شارژی، چرخ گوشت، دستگاه چایساز، سینمای خانوادگی، غذاساز، قهوه ساز، گوشتکوب الکتریکی، مخلوطکن الکتریکی، همزن، بخارشوی، اتوپرس، آرام پز و زودپز، داکت اسپلیت، تصفیه هوا، تستر.
۱۴۰۰/۳/۱
ج
اسپیکر، اسکتر، انواع پاور (صنعتی، کامپیوتر و ...)، انواع بورد

کامپیوتر، پردازشگر رایانه (CPU)، ویدیو پروژکتور، پرینتر، تبلت، تلفن، اسمارت باکس، انواع حافظه، دستگاه ضبط و پخش، تلفن همراه، دوربین عکاسی، دوربین فیلم برداری، دوربین مدار بسته، ساندبار، انواع سرور، سوئیچ و روتر، فکس، دستگاه ماینر، کارت حافظه موقت (RAM)، لپ تاپ، مودم، کاغذ خرد کن، دستگاه فتوکپی، دستگاه پرسکارت، دستگاه پولشمار، دیتا کالکتور، دستگاه کنترل تردد، ماشین حساب، دستگاه لیبیل زن، پلاتر، دستگاه امضای الکترونیکی، آنتنهای گیرنده رادیویی، کنسول بازی، آمپلیفایر، اکسس پوینت، کیس کامپیوتر، رایانه یکپارچه، انواع رک، مینی کامپیوتر.
۱۴۰۰/۱۲/۱
از ابتدای آبان ۹۹ سامانه جامع تجارت ملاک بازرسی های انجام شده از سوی سازمان های نظارتی در سطح انبار، عرضه، حمل و انبارش بوده و همه فعالین این زنجیره می بایست از ثبت اطلاعات خود در این سامانه اطمینان حاصل نمایند تا با احکام تبصره ۴ ماده ۱۸ که شامل ضبط کالا و جریمه یک تا دو برابری ارزش کالا است روبرو نگردند.

دگرگونی با وسعت دید و نگاه کلان

● حسین شهرستانی، خزانه دار اتحادیه



شده‌ای و زمانی را که می توانی برای پیشبرد کسب و کارت صرف کنی وقف دیگران میکنی؟
همواره برای دوستانم توضیح دادم که ما از لحاظ روانی یک مخلوق اجتماعی هستیم و برایمان مهم است که در اجتماع و زندگی نقشی سازنده داشته باشیم تا احساس موفقیت و سودمندی بیشتری کنیم، هر فرد جایی برای پر کردن در جهان دارد و در این نوع مشارکت‌ها عزت و اعتماد به نفس انسان تقویت می شود، ما نمی توانیم فقط برای خودمان زندگی کنیم. هزاران رشته ما را با انسان‌های دیگر مرتبط می کند.

عمیق ترین احساس تنهایی زمانی به انسان دست می دهد که هدف اصلی او در زندگی فقط خودش باشد و بالعکس، شادترین لحظات زندگی برای فرد زمان تعامل با هموعان است. همه چیز پول نیست، در واقع ارزش دوستی‌ها و نام نیکی که از انسان باقی می ماند با هیچ ثروتی قابل مقایسه نیست.

اما بُعد دیگر این تغییر نگرش و وسعت دید

تاثیر بسزایی در توسعه کسب و کار ما دارد. از بالا نگاه کردن به مسائل، احتیاط‌های غیر ضروری را از بین می برد و جسارت انسان برای اقدامات سخت در راه رسیدن به اهداف بلند را زیاد می کند و نیز قدرت برنامه ریزی دقیق و بلند مدت را افزایش می دهد.

وقتی کسب و کارتان را با نگاه کلان، با تمام جزئیات پیرامونش و با افق دید وسیعتر از یک پله بالاتر از جایی که هستید رصد می کنید، انرژی بیشتری برای انجام کار پیدا می کنید، احساس اعتماد به نفس و خلاقیت بیشتری خواهید داشت، انگیزه بیشتری برای شروع کار داشته، به ادامه کار بیشتر مصمم خواهید شد و در نهایت با دید و تصویر درستی که از آینده ترسیم می کنید تصمیمات بهتری برای

طبق عادت همیشه وقتی به پیاده روی و کوهنوردی می رفتم، سرم پایین بود و با سرعت بدون توجه به اطراف، مسیر را طی می کردم، تنها زمین و دو پای خودم را می دیدم، هیچ گاه از پیاده روی و کوهنوردی به عنوان تفریح لذت نمی بردم و تنها برایم ورزشی از روی اجبار و ترس از عدم سلامتی بود.

ولی با یک نگرش جدید همه چیز را تغییر دادم؛ سرم را بالا گرفتم و دیدم را وسیع کردم. پس از آن هنگامی که کوهنوردی یا پیاده روی می کنم از فضای اطرافم لذت می برم، آنگاه که با دید وسیعتر دور دستها و افق‌های بلندتر را نظاره کردم؛ دیدم دنیا چقدر در نظرم بزرگتر شد و در کنار ورزش و تلاش برای سلامتی، از مناظر و عظمت هستی لذت بردم.

وقتی دیدمان را وسعت میدهم و دنیا را از بالا تر نگاه می کنیم خیلی از مسائلی که قبلا به نظرمان مهم می آمد، درگیرشان بودیم و تمام زندگی روزمره ما را پر کرده بود به نظر چقدر کم اهمیت و ناچیز می آید، درمی یابیم بسیاری از وابستگی‌ها و تعصبات در زندگی واقعا جایگاهی نداشته است.

این وسعت دید و نگاه کلان می تواند در ابعاد گسترده تر کلیات زندگی ما را دگرگون سازد.

در زندگی اجتماعی به ما می آموزد هرکدام از ما فردی برای خود و فردی برای جامعه هستیم، باید خودمان و دیگران را درک کنیم، از دیگران و از خودمان مراقبت کنیم و عشق به آرمان‌های بزرگ را افزایش دهیم.

تا به حال بارها از من سوال شده:

چرا این قدر در فعالیتهای اجتماعی شرکت میکنی؟

تو که کسب و کار و جایگاه خودت را داری چرا بدون هیچگونه منافع مالی و با این حجم کار و مسئولیت عضو هیئت مدیره اتحادیه

ما برای ایجاد فضایی که کسبه جواز دار و سنتی بتوانند با حداقل مهارت و هزینه در بازار آنلاین کالای خود را عرضه کنند بسیار مطالعه و تلاش کرده ایم و در حال حاضر چند طرح را در دست بررسی داریم



وسعت دید و نگاه کلان
می تواند در ابعاد گسترده
تر کلیات زندگی ما را
دگرگون سازد

حرکت به سمت فناوری به معنی راه اندازی یک وب سایت و یا یک اپلیکیشن موبایل نیست و متأسفانه بسیاری از دوستان با چنین برداشتی ساده انگارانه زبان های زیادی را تجربه کرده اند و در نهایت از بازار خارج شده اند. طراحی استراتژی کسب و کار و پلتفرم هایی که بتوان بر اساس آن نیازهای آینده را پاسخ داد، مهمترین بخش کسب و کارهای مجازی هستند، پس از آن نیروی انسانی ماهر از اصلی ترین پیش نیازها برای پیاده سازی و اداره این کسب و کارها است، پس اینکه فکر کنیم حرکت به سمت فناوری صرفاً با راه اندازی یک وب سایت صورت می گیرد، واقعا اشتباه است.

شرط لازم برای موفقیت در فضای آنلاین این است که در کنار استفاده از نیروهای کار آزموده و صاحب دانش در این زمینه حتماً سطح علمی خود را ارتقاء دهیم و به مرور خودمان مهارت لازم برای مدیریت در این فضا را فرا گیریم.

نکته ای که تمامی محاسبات و پیش بینی ها را در مورد زمان بندی این تغییرات و جایگزینی تکنولوژی های جدید دگرگون کرد و ویروس کرونا بود.

بحران کرونا همانگونه که سبک زندگی اجتماعی را دگرگون کرده است، مدل کسب و کارها را نیز متحول نموده و باید در این شرایط استفاده از ظرفیت های موجود در بستر فضای مجازی، بیشتر مورد توجه قرار گیرد.

اتحادیه بر حسب وظیفه ذاتی خود که کمک به ارتقاء سطح کیفی کسب و کار اعضاء می باشد، اقدام به ایجاد فضایی مناسب در جهت کسب و کارهای اینترنتی اعضای خود و ایجاد زیرساخت های علمی، اساسی و ماندگار کرده است.

اتحادیه توانایی دارد تا با استفاده از ابزارهای تبلیغاتی و اجرایی که در دست دارد و راهنمایی خریداران برای خرید کالای با اصالت و با پشتیبانی از سایت مورد تاییدش در مدت زمان کوتاه سایت را کاملاً پویا سازد.

ما برای ایجاد فضایی که کسبه جواز دار و سنتی بتوانند با حداقل مهارت و هزینه در بازار آنلاین کالای خود را عرضه کنند بسیار مطالعه و تلاش کرده ایم و در حال حاضر چند طرح را در دست بررسی داریم.

در همین راستا از تمامی همکاران و دوستانی که در این زمینه صاحب نظر و ایده هستند و می توانند ما را یاری دهند دعوت به همکاری می نمایم.

پیشبرد کارتان خواهید گرفت.

کسب و کارهای آینده بدون تردید با کسب و کارهای سنتی تفاوت خواهند داشت، برای اینکه فعالیتی را آغاز کنید و از سود آور بودن آن چه برای امروز چه برای آینده اطمینان حاصل کنید، باید روند تغییرات زندگی و کسب و کار را در نظر بگیرید.

باید تصمیم بگیرید و تغییر کنید، همیشه تغییر و کنار گذاشتن روشهای قدیمی و سنتی سخت است و در مقابل همواره راحت ترین و بی خطرترین کار، تصمیم نگرفتن است.

اجازه ندهید مشکلات غیر قابل اجتناب و موانع زندگی روزمره، عقلانیت و روحیه شما را تحت تاثیر قرار دهند و تضعیف کند. میزان انگیزه، وسعت دید و پشتکار شما روی میزان عزت نفس شما تاثیر دارد. باور کنید که از توانایی و کارایی بالایی برخوردارید؛ فقط باید بدون تعصب نسبت به عادات گذشته کمی آینده نگر باشیم و دور نمای بازار را از یک پله بالاتر نظاره کنیم.

باید این مهم را باور کنیم که شیوه های نوین کسب و کار آنلاین به الگوی رایج کسب و کارهای موفق تبدیل شده و در فروشگاه فیزیکی نیز فروشگاه های خرده فروشی غیر زنجیره ای و غیر برند، با توجه به ورود فروشگاه های هاپیری بزرگ و تخفیف محور، شانس چندانی برای موفقیت ندارند.

تنها راهکار موجود برای کسب و کارهای سنتی، درک صحیح و شناخت کامل از تحولات پیش رو و حرکت آگاهانه در جهت آن است و هر گونه مقاومت در برابر این حرکت محکوم به شکست است.

البته موضوع مقاومت کسب و کارهای سنتی در مقابل این تحولات، خاص ایران نیست و این مسئله در تمام کشورهای که این دوران را سپری کرده اند اتفاق افتاده و به همین علت است که این کسب و کارها را کسب و کارهای اختلال گر می گویند.

البته این اختلال به معنی نوآوری و خلاقیتی است که به همراه فناوری و پلتفرم های جدید کسب و کار، منجر به رشد و بهره وری بالاتر می شود؛ اما این تغییرات و حرکت بسیار سریع است و کوچ کردن از دنیایی که با آن خو گرفته بودیم برای کسب و کارهای سنتی مشکلاتی ایجاد می کند.

در حال حاضر کسب و کارها به اینترنت و موبایل کشیده شده و به راحتی بسیاری از خرید و فروش ها در کمتر از ده دقیقه صورت می گیرد؛ تا چندی دیگر اگر فرد یا گروهی بدون کسب و کار اینترنتی به دنبال کسب درآمد باشد محکوم به شکست است.

بدرسان
الکتریک
(سهامی خاص)



سال نو مبارک

Moulinex . TECHelectric . REMINGTON®



تهران - میدان هفتم تیر - ابتدای پل کریم خان زند - پلاک ۶۹



moulinexiran | Ashpazi_Moulinex | www.badr.sun.com | www.badr24.com | 021-54563



i indesit



XPERIAL



ARISTON



**ARISTON
THERMO GROUP**



teka



Whirlpool

خدمات طلایی نیکان

ایندزیت . اکسپریتال . آریستون . تکا . ویرپول

فون واژه 885 NIKAN 021 - 88 50 00 00

WWW.NIKAN-CO.COM NIKAN COMPANY

درگفت و گوی اختصاصی با مهندس حمیدرضا یعقوبی مدیرعامل گروه صنعتی ایده ال عنوان شد:

حمایت از تولید، ترویج مصرف کالای ایرانی، کمک به بهبود مستمر تولیدات داخلی از طریق اعطای تسهیلات و کمک در ورود تکنولوژی و سخت افزار های به روز تولید، موتور محرک و پیش نیاز جهش تولید است

DOMENA®
Home Appliances

Ideal
INDUSTRIAL GROUP
www.domena.ir



کمپانی تولید کننده نخستین اتو بخار پرسی در دنیا می باشد تولیدات این شرکت در نقاط مختلف جهان به فروش می رسد و برندی خوش نام و با اوازه در بازارهای جهانی است. کمپانی DOMENA به عنوان یکی از زیر مجموعه های گروه صنعتی COGIA در سال ۱۹۵۵ میلادی در فرانسه تاسیس شد. تولید نخستین اتوی بخار پرسی برای مصارف منطقه ای در سال ۱۹۸۵ در این کمپانی آغاز و توزیع شد. این کمپانی در سال ۱۹۹۴ اولین اتوی بخار مخزن دار روی پایه را ارائه کرد. کارخانجات دومنا در شهر آلتکرچ در کشور فرانسه و همجوار با مرز کشورهای سوئیس و آلمان قرار دارد.

انگیزه و تصمیم شما درباره ورود به عرصه تولید چگونه شکل گرفت؟

با توجه به پتانسیل های موجود در مجموعه ایده ال نگار خاورمیانه و دانش و تجربه کسب شده در سال ها فعالیت با برند های معتبر جهانی و با تمرکز بر روی تبدیل تهدید تحریم ها به فرصت شکوفایی تولید داخلی، پس از بررسی های کارشناسانه مصمم شدیم در مسیر سخت ولی لذت بخش تولید و شکوفایی صنایع داخلی گام برداریم. انگیزه اصلی تولید محصول با کیفیت و استاندارد جهانی برای بازار است.

نحوه همکاری شما با برند دومنا فرانسه و تولید در ایران چگونه برنامه ریزی شده است؟

شرکت ایده ال نگار خاورمیانه طی یک قرار داد همکاری و تولید مشترک با کمپانی دومنای فرانسه مصمم شد تا با تکیه بر توانایی های داخلی و تکنولوژی های اروپایی وارد عرصه تولید لوازم خانگی شود. سخت افزار و سیستم های تولید از کشور های صاحب نام در عرصه تولید و صنعت (آلمان - ایتالیا - فرانسه و ترکیه) تهیه شد و گروه صنعتی ایده ال نگار خاورمیانه با تکیه بر دانش و مهارت نیرو های جوان و نخبه کشور در زمینه های مهندسی محصول، تولید، فروش و بازاریابی و... پروژه طراحی، تولید

انگیزه اصلی تولید
محصول با کیفیت و
استاندارد جهانی برای
بازار است

مجموعه ایده ال نگار خاور میانه را معرفی کنید.

شرکت ایده ال نگار خاورمیانه در اواسط دهه ۹۰ به همت گروهی از فعالان صنعت لوازم خانگی، با هدف ارائه بهترین های لوازم خانگی دنیا و با شعار ایرانی لایق بهترین ها است شروع به فعالیت نمود. تمام تلاش مجموعه ایده ال نگار خاورمیانه در این سال ها بر روی کیفیت متمرکز بوده است و ما در این مجموعه سعی کرده ایم برندهای خوش نام و با کیفیت بالای بین المللی را وارد خانه های ایرانیان کنیم.

کارنامه درخشان شرکت ایده ال نگار خاورمیانه، در زمینه همکاری با برندهای مطرحی همچون: لوازم خانگی مورفی ریچاردز انگلستان، چرخ خیاطی جگوار ژاپن، چرخ خیاطی بیبی لاک ژاپن، لوازم خانگی دومنا فرانسه نشان از اعتبار و کیفیت تعاملات در سطح بین المللی و داخلی دارد. همکاری انحصاری با برندهای بین المللی از افتخارات مجموعه ایده ال نگار خاورمیانه بوده است.

شرکت ایده ال نگار خاورمیانه به عنوان نماینده انحصاری برند دومنا فرانسه در ایران فعالیت می کند. برند دومنا فرانسه تولید کننده تخصصی اتو پرس خانگی و صنعتی در دنیا می باشد.

شرکت ایده ال نگار خاورمیانه در این سال ها به عنوان نماینده رسمی برند لوازم خانگی مورفی ریچاردز انگلستان در ایران فعالیت می کرد. این برند پر اوازه انگلیسی که از قدیمی ترین برند های لوازم خانگی کوچک در بریتانیا می باشد با رایزنی ها و بررسی های فراوان وارد بازار ایران گردید قبل از آن نیز برند های تخصصی تولید چرخ خیاطی از کشور ژاپن بوسیله شرکت ایده ال نگار خاورمیانه وارد می شد برند های جگوار و بیبی لاک ژاپن از جمله این برند ها می باشد

کمی در مورد تاریخچه برند دومنا توضیح بدهید.

کمپانی DOMENA در سال ۱۹۵۵ میلادی در فرانسه تاسیس شد. این

بوجود آمده برای عموم مردم باعث شده فشار هایی زیادی بر تولید کننده وارد شود. در این بین کالای قاچاق و متفرقه که از مبادی رسمی وارد کشور می شود و در بازار توزیع می شود اسبب وحشتناکی به تولیدات داخلی وارد می کند. در این جا نقش نظارتی اتحادیه می تواند بسیار پر رنگ باشد به صورتی که حداقل در فروشگاه هایی که جواز کسب دارند این کالا ها عرضه نشود همچنین سایت ها و پیج های اینترنتی نیز رصد شوند تا از معاملات کالای قاچاق در بستر اینترنت جلوگیری شود.

برنامه شما برای آینده چیست و آیا به صادرات فکر می کنید؟

ما برای ورود به بازار های بین المللی برنامه بلند مدت داریم. ما پس از تثبیت برند در داخل کشور، در قدم بعدی به یاری خداوند قصد داریم وارد بازار کشور های همسایه - کشور های CIS و حتی کشور هایی اروپایی نیز ورود کنیم. برای این منظور نیز اقامات لازم و استاندارد ها و تحقیقات صورت گرفته است.

ما در گروه صنعتی ایده ال تلاش میکنیم تا با برنامه ریزی و کار علمی و پژوهشی پروسه بازاریابی-تولید و فروش کالا را به صورت کاملاً سیستماتیک و بر مبنای اطلاعات انجام دهیم.

امکانات فیزیکی شامل کارخانه مجهز و خطوط تولید به روز و پیشرفته - تیم تحقیق و پژوهش متشکل از مهندسان و نخبگان علمی کشور- تیم فروش و بازاریابی از مجرب ترین نیرو های فعال در این حوزه- تیم بازرگانی خارجی و داخلی جهت تامین مواد اولیه از بهترین تولید کنندگان - تیم مالی و اداری با سیستم های حسابداری نوین و به روز و... همه و همه از تلاش های این مجموعه برای قرار گرفت در اوج می باشد. به امید خدا

تولید کننده هم باید
به صورت مداوم
کیفیت و خدمات خود
را بهبود ببخشد

و کلام آخر؟

حمایت از تولید، ترویج مصرف کالای ایرانی، کمک به بهبود مستمر تولیدات داخلی از طریق اعطای تسهیلات و کمک در ورود تکنولوژی و سخت افزار های به روز تولید، موتور محرک و پیش نیاز جهش تولید است. در واقع دستیابی به اقتصاد پایدار و سالم نیاز هست که دولت با ابزار اجرایی مسیر تولیدکنندگان را هموار کند و در شرایط سخت فعلی کنار تولیدکنندگان باشد و از سوی دیگر با ابزار کنترلی خود مانع از ورود کالا های قاچاق به بازار گردد.

فروش، و خدمات پس از فروش محصول را به یاری خداوند و توکل بر او آغاز نمود.

استراتژی و خط مشی شما در ایده ال نگار خاورمیانه چیست؟

استراتژی و راهبرد شرکت ایده ال نگار خاورمیانه اینگونه تعیین شد تا با بهره مندی از دانش روز دنیا (تکنولوژی ها و سیستم های سخت افزاری اروپایی) و شناخت و استفاده از پتانسیل های داخلی اعم از مواد اولیه، نیروی انسانی کارآمد، و... انواع محصولات لوازم خانگی را تولید و به بازارهای داخلی و خارجی عرضه شود به امید آنکه حداکثر ارزش افزوده را برای ایرانیان به ارمغان آورد

مراحل تولید چگونه آغاز شد؟

مراحل تولید با بررسی نیاز مصرف کننده و انتخاب سبد کالایی برند آغاز شد و برای تولید کالا های این سبد مقدمات لازم فراهم شد: افتتاح کارخانه گروه صنعتی ایده ال در شهرک صنعتی البرز در استان قزوین، راه اندازی خط تولید جاروبرقی، اتو دستی، غذاساز ها و... دریافت مجوز ها، طراحی محصول و در نهایت آغاز تولید.

با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

مشکل اصلی تولید کنندگان در حال حاضر افزایش و عدم ثبات قیمت مواد اولیه، عدم ثبات نرخ ارز، و از همه مهمتر ورود بی رویه کالا های قاچاق به بازار می باشد. اصل اول در حمایت از تولیدات داخلی، جلوگیری از قاچاق کالا به داخل کشور می باشد. کالایی که توسط مهندسان و کارگران ایرانی ساخته می شود باید در خانه های ایرانی مصرف شد و ما باید برای رشد و شکوفایی ایران عزیزمان فرهنگ استفاده از کالایی ایرانی را به عنوان موتور محرک برای پیشرفت ایران اسلامی در ذهن مشتریان نهادینه کنیم. تولید کننده هم باید به صورت مداوم کیفیت و خدمات خود را بهبود ببخشد و بهترین کالا را با عنوان ساخت ایران بفروشد. این امر مستلزم این است که کاستی ها را تحمل کنیم و دولت و مصرف کننده به یاری تولید کننده بیایند و کالای ایرانی را با تمام کم و کاستی ها به جنس خارجی ترجیح دهند تا در آینده بتوانیم افق روشنی برای فرزندان این مرز و بوم ترسیم کنیم

چه انتظاری از اتحادیه دارید؟

تولید در کشور ما هزینه های بسیاری دارد علاوه بر این، مشکلات بوجود آمده بر اثر شیوع ویروس کرونا مثل تعطیلی کارخانجات، محدودیت هایی رفت و آمد، تعطیلی بازار ها، و افزایش نرخ تورم و مشکلات اقتصادی



گفتگو با آرا شاوردیان، نماینده مجلس شورای اسلامی

مشکلات بزرگ و پیچیده با مدیریت و صبر و درایت قابل حل است



لطف می‌کنید خودتان را معرفی کنید.

با نام خدا من آرا شاوردیان متولد ۱۳۵۵ می‌باشم. از پنج نماینده اقلیت مجلس دو نماینده متعلق به ارامنه است که یکی نماینده شهر اصفهان و جنوب ایران و دیگری نماینده شهر تهران و شمال ایران می‌باشد. من افتخار این را دارم که نماینده تهران و شمال ایران می‌باشم، متاهل هستم و یک فرزند دختر دارم و دارای مدرک کارشناسی، ارشد مردم شناسی هستم.

در چه کمیسیونی عضو هستید؟

من در کمیسیون عمران مجلس به عنوان دبیر دوم هیأت رئیسه این کمیسیون انجام وظیفه می‌کنم.

آوازه شما البته بیشتر در اصناف شنیده می‌شود و بسیاری از اتحادیه‌ها از پیگیری شما درباره مشکلات اصناف صحبت می‌کنند این قضیه مربوط به همین کمیسیون است؟

مجلس شورای اسلامی چندین فراکسیون دارد که در این بین یکی از فراکسیون‌هایی که سیاسی هم نیست فراکسیون اصناف است این فراکسیون نزدیک به ۱۱۰ عضو دارد و یکی از بزرگترین فراکسیون‌های مجلس است. من رئیس کمیته اتاق اصناف تهران با بیش از ۱۳۵ اتحادیه در تهران و چیزی حدود ۳ میلیون واحد صنفی هستم.

وظیفه این فراکسیون چیست؟

رسیدگی به امور اصناف و وظیفه اصلی این فراکسیون است. نمایندگانی که با توجه به علاقه شخصی عضو این فراکسیون شدند دغدغه آن‌ها اصناف و اتحادیه کشوری است. ما برای شناخت مشکلات و چگونگی برطرف کردن آن‌ها اقدام به برگزاری جلسات میدانی منظم بین اصناف و اعضای فراکسیون کرده‌ایم. در این راستا سعی شده است گروه‌های همگن شناسایی شده و مثلاً لوازم خانگی، صوت و

تصویر، بروقتی تجمع شده و همین‌طور صنف‌های مرتبط دیگر را جمع کنیم تا بتوانیم جمعیت بیشتری از صفوف را در جلسات تحت پوشش قرار دهیم.

در این جلسات چه می‌گذرد؟

وقتی تصمیم به برگزاری جلسات هفتگی شد.

این جلسات به صورت بسیار منظم هر هفته ساعت ۱۰ الی ۱۲ تشکیل می‌شود و همان‌طور که اشاره کردم با نزدیک به ۵۰ اتحادیه تا به حال جلسه داشته‌ایم.

عمده مشکلات اصناف در این جلسات چه بوده است؟

اولین مشکل بخشیدگی مالیات در دوران کرونا و اعمال تراکنش‌های قبل از سال ۱۳۹۵ در بحث مالیات‌ها است. ما بسیار علاقمند هستیم تا به زودی جلسه‌ای با جناب آقای پارسا رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور داشته باشیم. البته در این جلسه حتی نمایندگان اصناف هم حضور خواهند داشت و در این جلسه به بخشیدگی مالیاتی در دوران کرونا و تراکنش‌های بانکی رسیدگی خواهیم کرد.

مشکلات اصناف در خصوص تامین اجتماعی و بیمه شاغلین در دوران کرونا و چگونگی تعامل سازمان تامین اجتماعی با واحدهای صنفی یکی از بزرگترین چالش‌های این روزهای اصناف است.

ارائه تسهیلات بانکی با سودهای کم و قابل پرداخت برای مشاغل آسیب دیده از کرونا جزو دیگر مشکلات اصناف است.

و ایرادات موجود در قانون فعلی نظام صنفی هم یکی از مشکلات مشترک اصناف است. که حتماً برای به روز کردن و بیمه کردن آن اقدام خواهد شد. در همین راستا به زودی در جلسه‌ای با حضور جناب رزم حسینی وزیر محترم صمت و اعضای فراکسیون و نماینده

رئیس کمیسیون
اتاق اصناف تهران:
ایرادات موجود در
قانون فعلی نظام صنفی
هم یکی از مشکلات
مشترک اصناف است



اصولاً محدودیت‌ها باید برداشته شود و حضور افراد متخصص و با تجربه و با سابقه حضور در صنف مورد نظر در اتحادیه‌های صنفی دستاورد بزرگی است ولی از طرفی حضور جوانان پرشور با ایده‌های جدید موجب پویایی اتحادیه‌ها خواهد شد. بهترین ترکیب برای اتحادیه‌های هفت نفره ترکیبی از ۴ تا ۵ نفر با تجربه و ۲ و ۳ نفر از جوانان با انگیزه است. نمی‌شود یکباره ترکیب اتحادیه‌ها را تغییر داد به نظر من محدودیت دو دوره‌ای باید برداشته شود ولی از طرفی مخالف این هستم که ترکیب اتحادیه‌ها سال‌های سال به صورت ثابت و کلیشه‌ای باشد. حتی اگر ریش سفیدها از اتحادیه می‌روند از آن‌ها باید به عنوان مشاور استفاده کرد. و با حذف آنی با تجربه‌ها مخالفم و با حفظ کرامت انسانی و تعامل انتقال تجربیات قابل اجراست.

مسئله حائز اهمیت دیگر ماده ۵۵ نظام صنفی برای صادرات محصولات ایرانی است ما در فراکسیون به طور جدی پیگیر اجرای این ماده هستیم ما در بسیاری از فراورده‌های داخلی قابلیت این را داریم که نه تنها کشورهای منطقه بلکه به کشورهای غربی نیز صادرات داشته باشیم. متأسفانه یکی از دلایلی که موجب شده است در امر صادرات به جایگاه واقعی خود نرسیم و در بسیاری موارد حتی جایگاه خود را از دست بدهیم «برند سازی» است. من خودم یک ماشین ظرفشویی ایرانی رومیزی ۱۰ سال پیش خریدم و اینقدر از این محصول راضی هستم که چندین بار تعمیر و استفاده کردم ولی حالا که پیگیر شدم متوجه شدم کلاً شرکت منحل شده است! مشتری سردرگم می‌شود و اینجاست که جذب برندهای به نام خارجی می‌شود و سهم تولید داخل از میان می‌رود. آنقدر جناب شاوریان با روحیه و انگیزه بودند که کم‌کم بحث دو نفره شد و از شکل مصاحبه خارج شد، حسین شهرستانی که عضو هیات مدیره و خزانه دار اتحادیه لوازم خانگی است فرصت را مغنم شمرد و به بیان پاره‌ای از مشکلات صنف پرداخت که قسمتی از آن را با هم مرور می‌کنیم:

دید همه دوستان برای
حل مشکلات مثبت است

اصناف این مشکلات مطرح و به امید خدا تصمیم‌های خوبی برای صنف گرفته شود.

با توجه به انجام چندین جلسه نظر شخصی خود شما در مورد حل مشکلات عدیده اصناف چیست؟

هم اعضای فراکسیون و هم رئیس‌های اتحادیه‌های صنفی همگی نیمه پر لیوان را می‌بینیم و دید همه دوستان برای حل مشکلات مثبت است. مشکلات بزرگ است ولی با تعامل قابل حل است. من خودم خیلی خوش‌بین هستم مشکلات بزرگ و پیچیده با مدیریت و صبر و درایت قابل حل است.

نکته دیگری که ما دنبال اجرای آن هستیم این است که در تلاش هستیم تا در قانون جدید نظام صنفی، بندی را اضافه کنیم که در هر نهاد تصمیم‌گیری که اتاق بازرگانی عضو هستند، اعضای اتاق اصناف هم حضور داشته باشد که در تصمیم‌گیری‌های قوانین اقتصادی، صادرات، واردات، تولید داخل، قیمت گذاری مشارکت داشته باشند و بدون حضور اصناف برای آن‌ها تصمیم‌گیری نشود.

پیشنهاد ما به اتحادیه‌های اصناف این است که حتماً از مشاوران حقوقی در کنار خود استفاده کنند. حضور مشاوران زبده و کاربلد و قانون‌دان موجب می‌شود در پیشبرد اهداف اتحادیه تسریع شود و کارها با کیفیت بالاتر و سرعت بیشتر انجام شود. البته در هر حوزه‌ای باید مشاوران تخصصی همان حوزه به کار گرفته شود.

اگر در اتحادیه‌ها اعتماد سازی ایجاد شود اعضا با جدیت بیشتری به اتحادیه‌ها کمک می‌کنند. من در این مدت حس کرده‌ام که بعضی وقت‌ها اعضا فراموش می‌کنند که این جایگاهی که به دست آورده‌اند توسط صنف بدست آمده است و این میز، میز خدمت است و دائمی نیست.

نظر شما در مورد حذف محدودیت دو دوره پیاپی حضور اعضای اتحادیه‌ها چیست؟



را تعیین می‌کند حضور ندارد باید به مراجع ریز و درشت نظارتی که هر روزه به فروشگاهش سرک می‌کشند پاسخگو باشد. در اینجا من به جرات به شما عنوان می‌کنم که امروز دغدغه کسبه و اصناف؛ نظارت‌های گاه و بی‌گاهی است که او را بازخواست می‌کنند و از او سوالی را می‌پرسند که جوابش را خوب می‌دانند ولی ظاهراً زورشان به بالاتری‌ها نمی‌رسد و تلافی آن را بر سر مغازه‌دار در می‌آورند؛ من عاجزانه از شما که نماینده به حق مردم و عضو فراکسیون اصناف و رئیس کمیته اصناف تهران هستید درخواست می‌کنم در کنار این چند مورد که اشاره کردید و همگی آن‌ها هم خواست کسبه اصناف است این موضوع را مدنظر داشته باشید.

یکی دیگر از مشکلات بزرگ بازار، اجناس تقلبی با برندهای شناخته شده در بازار است. ما در اتحادیه به طور جد فروش کالای تقلبی را غیر قانونی می‌دانیم و با آن مبارزه می‌کنیم. ولی وقتی واقع‌بینانه‌تر به موضوع نگاه کنیم به طور مثال یک ماشین لباسشویی ایرانی با کیفیت خوب و شناسنامه‌دار با قیمتی حدود ۸ تا ۱۳ میلیون تومان به فروش می‌رسد و مغازه دار چیزی نزدیک به یک الی دو درصد از فروش آن سود می‌برد. متأسفانه در فروشگاه کناری آن؛ مشابه همان لباسشویی با برند بسیار شناخته شده خارجی ولی بدون شناسنامه و با قیمتی حدود ۱۰ میلیون تومان به فروش می‌رسد که مغازه‌دار سودی چند برابر کالای ایرانی عایدش می‌شود. و باز صد افسوس که بسیاری از خریداران بدون درنگ کالای خارجی با برند معتبرتر و قیمت کمتر را می‌خرند و خیلی هم توجهی به گارانتی و اصالت آن ندارند. و همانطوریکه قبلاً هم گفتم این مشکل از عدم برند سازی و ارزش آفرینی تولید کنندگان ایرانی در ذهن مشتری ناشی می‌شود. از طرفی کارخانه های تولیدی سودی را که به حق باید برای فروشنده در نظر بگیرند تا در این بازار آشفته با فروش اندک دخل و خرجش جور شود را در نظر نمی‌گیرند. این هم یکی از معضلات امروز بازار است؛ فروشنده‌ای که سالم کار می‌کند دخل و خرجش با هم جور در نمی‌آید.

با توجه به افت فروش و درآمدها و هزینه های جاری و مالیات که سال به سال افزایش می‌یابد من به عنوان نماینده کسبه شریف و سالم از شما درخواست می‌کنم پیگیر احقاق حق آنان باشید. در اینجا جناب شاوردیان قول همکاری دادند که این موضوع را هم در تصمیم‌گیری های آینده فراکسیون مطرح کنند.

شهرستانی عنوان کرد که هم اکنون صدها درگاه و سایت فروش لوازم خانگی در فضای مجازی ایجاد شده است که متأسفانه بسیاری از آن‌ها دارای تخصص فروش لوازم خانگی نیستند. اتحادیه توسعه فضای کسب و کار فضای مجازی باید نوع فروش تخصصی هر درگاه را بداند. کسی که می‌خواهد لوازم خانگی بفروشد ابتدا باید جواز اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی را داشته باشد؛ این مجوز کمک می‌کند تا اتحادیه بتواند نظارت‌های محوری و لازم را داشته باشد تا این فروشگاه‌های مجازی حیات خلوت فروش کالاهای تقلبی و قاچاق نشوند.

شاوردیان در اینجا عنوان کردند که در فضای رقابتی و بازارهای مختلف مجازی و حقیقی به جای پایین کشیدن رقیب بهتر است که خود را بالا بکشیم.

و شهرستانی در پاسخ عنوان کردند که اتحادیه لوازم خانگی طی جلسات مختلف در حال ایجاد یک پلتفرم پویا، جامع و مستقل و مورد تایید نهادهای نظارتی، تجارتي و دولتی است که هر شهروندی بدون دغدغه و نگرانی بتواند از این طریق هر نوع لوازم خانگی که نیاز دارد را توسط کسبه معتبر و دارای جواز فروش لوازم خانگی با قیمت عادلانه و کیفیت مطلوب و خدمات خوب تهیه کند. در این روش هم می‌توانیم کسبه شریف، قدیمی و دارای مجوز را به روز کنیم تا از این فضای نوین استفاده کنند و هم از حقوق مصرف کننده دفاع کرده تا در دام افرادی که از این فضای بدون نظارت سواستفاده میکنند نیفتند.

البته ایجاد چنین پلتفرمی بسیار هزینه بر و زمان بر است که ایشان از جناب شاوردیان قول همکاری گرفتند که به نوعی نهادهای مسئول همچون اتاق اصناف یا به ایجاد چنین پلتفرمی کمک کنند و آن را در اختیار اتحادیه‌های مختلف قرار دهند یا در هزینه ایجاد آن به اتحادیه‌ها کمک کنند.

شهرستانی در قسمتی از گفتگو عنوان کردند که با توجه به اینکه مغازه‌دار و فروشنده در صنایع مختلف آخرین و مظلوم ترین حلقه زنجیره توزیع هستند، هر اتفاقی که در بازار می‌افتد، اعم از گرانی و احتکار لوازم خانگی داخلی، قاچاق لوازم خانگی خارجی انعکاس تمامی تصمیماتی است که در لایه‌های بالاتر تصمیم‌گیر و تصمیم‌ساز اتفاق افتاده است. در واقع بازار آینه تمام این تصمیمات است. در واقع فروشنده‌ای که در هیچ یک از فرآیندهای مهم که قیمت کالا

در فضای رقابتی و بازارهای مختلف مجازی و حقیقی به جای پایین کشیدن رقیب بهتر است که خود را بالا بکشیم

آن چه باید کسبه در سال ۱۴۰۰ بدانند



آیا می‌دانید در سال ۱۴۰۰ تمامی اقلام ریز خانگی مشمول شناسه کالا و کد رهگیری می‌شوند و می‌بایستی در سامانه جامع تجارت ثبت شوند.

طبق قانون تبصره ۴ ماده ۱۸ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز هر کالایی که فروشگاه داران خرید و فروش می‌کنند می‌بایستی با کد شناسه رهگیری گردد و در غیر این صورت کالای قاچاق محسوب شده و طبق قانون ضبط و فروشگاه‌دار جریمه می‌شود و می‌بایستی پاسخگو باشد.

اما مسئله مهمتر اینکه، آیا می‌دانید:

که در سال ۱۴۰۰ تمامی کسبه که بخواهند در صنف لوازم خانگی مشغول کسب باشند اولاً می‌بایستی جواز کسب داشته باشند ثانیاً باید در سامانه جامع تجارت عضو و کد رهگیری داشته باشند و حتی زمانی که می‌خواهند کالای خود را به مصرف کننده نهایی ارائه دهند و بفروشند کد ملی از خریدار را دریافت نمایند.

تمامی خریداران کالا چه از کارخانه و چه از بنکداران کالا می‌بایستی کد سامانه جامع تجارت را برای خرید کالا ارائه دهند البته این طرح هم اکنون تا حلقه دوم یعنی اول کارخانه و دوم بنکدار در حال انجام می‌باشد ولی در حلقه سوم هنوز همه کسبه اجرا نمی‌کنند و کسانی که در این صورت کالا خرید و فروش می‌کنند عضو سامانه هستند و پیگیری قانونی ندارند.

در ضمن حتی اگر در زمان خرید متوجه این امر نشود در زمان نصب دستگاه زمانی که مشتری به شرکت تولید کننده و برندی که خریداری کرده تماس می‌گیرد و آن شرکت خدمات دهنده با گرفتن کد و شناسه برای مشتری فایلی را در شرکت تهیه و مشخصات خریدار را ثبت و بعداً برای نصب دستگاه و خدمات بعد از فروش کد دیگری را به خریدار ارائه می‌دهد.

لذا دوستان و عزیزان کسبه و فروشگاه‌دار بهتر است که هر چه زودتر برای دریافت جواز کسب اقدام نمایند. تا در سال ۱۴۰۰ به مشکل برای خرید و فروش کالا روبرو نشوند.

اکبر پازوکی

رئیس اتحادیه لوازم خانگی

راه های ارتباطی اتحادیه

آدرس: خیابان جمهوری اسلامی ساختمان آلومینیوم طبقه دهم

تلفن: ۹ - ۶۶۷۱۷۵۴۸

نمابر: ۶۶۷۰۶۲۰۶

کانال تلگرام: @hautehran

شماره واتس آپ: ۰۹۹۰۲۹۶۶۷۶۰

سایت: www.hau.ir



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

تولید کننده تخصصی

مینی واش

General Technic

MADE IN IRAN

جنرال تکنیک
انتخابی هوشمندانه



Mini Wash

12+6 Months
GUARANTEE

10 Years
SERVICE



مرکز خدمات پس از فروش
۰۲۱ - ۳۳۵۰۵۳۹۸ - ۳۳۵۰۵۳۹۹
www.generaltechnic.ir

ماه گارانتی بیشتر
ویژه باشگاه مشتریان

+7

Himalia
— Home Appliances —

یخچال فریزر مدل *Testa*



No
Frost



Auto Ice
Maker



Quick
Cooling



Less noise
vibration &



Vita Fresh
Box



Energy
Saving



instagram: @himalia.ir

هیمالیا

برق‌له‌ی زیبای‌ها

ماشین ظرفشویی مدل TETA

مجهز به Half Load

فیلتر خروجی آب از جنس استیل



۱۵ نفره



A++

www.himalia.ir

هیمالیا

برق‌له‌ی زیبای‌ها

حال



Himalia
— Home Appliances —

نو!

يَا مُقَلَّبَ الْقُلُوبِ وَالْأَبْصَارِ ...

New
Product



يخچال فریزر توکار (کابینتی)



HOT FER[®]

L I F E W A R M E R



هات فر گرما بخش زندگی

ساخت ایران
MADE IN IRAN

شرکت عظیم گستر گرکان



www.HOTFER.ir



هادی گرکانی +98 21 34284

برجام و تاثیرات آن بر کالای ساخت ایران

● محمد حسین اسلامیان



پس از بدست آمدن توافق جامع هسته ای در سال ۱۳۹۴ ده ها شرکت اروپایی و آسیایی آماده سرمایه گذاری در ایران شدند و چندین قرارداد و توافقنامه ابتدایی به ارزش میلیاردها دلار امضا گردید . اما در پی تلاش دونالد ترامپ رئیس جمهور وقت امریکا در روز هجدهم اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ ایالت متحده امریکا از معاهده برجام خارج گردید و پس از این امر اقدام به وضع بسیاری از تحریم های ظالمانه نمود که این تحریم ها پیامدهای بسیاری بر اقتصاد کشور عزیزمان ایران داشت و تولید و صنعت لوازم خانگی نیز از پیامدهای نقض برجام مستثنی نبود. یکی از از پیامدهای فوری اعلام خروج امریکا از برجام این بود که شرکت های خارجی پیش از موعد بازگشت تحریم ها از بازار ایران رفتند همانند رفتن دو شرکت بزرگ تولیدکننده لوازم خانگی کره ای که سال ها در بازار ایران حضور داشتند و بخش قابل توجهی از بازار لوازم خانگی ایران را تامین می کردند. و یا همانند اینکه یکی از بزرگترین قرارداد های ایران که خرید بیش از ۲۰۰ فروند هواپیما از شرکت بویینگ و ایرباس بود و قرار بود تامین مالی آن از طرف خود این شرکت ها انجام شود و ایران طی دوره ای ده ساله بهای هواپیماها را بپردازد اما با بازگشت تحریم ها فقط ۱۶ فروند از این هواپیماها به ایران تحویل گردید . آمار مجمع توسعه تجارت ملل متحد حاکی از آن است که سرمایه گذاری مستقیم در ایران پس از امضای برجام بیش از دو برابر بیشتر از قبل از برجام شده است ولی با خروج امریکا و اعمال تحریم های ظالمانه از قبیل تحریم های بانکی و اعتباری و تحریم خرید نفت ایران توسط کشورهای دیگر این آمار دوباره افت نمود به طوریکه ایران در زمان اجرای برجام قابلیت فروش روزانه دو هزار بشکه نفت را داشت در حالی که پس از نقض برجام این عدد به ۴۰۰ بشکه در روز رسید.

در کنار تحریم های ظالمانه علاوه بر خروج سرمایه گذاران خارجی جو روانی ایجاد شده باعث خروج مقدار قابل توجهی از سرمایه های داخلی نیز از ایران گردید همانند افزایش چشمگیر متقاضیان خرید ملک در کشورهای

همسایه به ویژه در ترکیه و گرجستان در ازای گرفتن اقامت دائم در آن کشورها .

در سال ۹۷ نیز واردات ایران نسبت به سال قبل حدود ۲۲ درصد کمتر شد ، در مقایسه ترکیب واردات در سالهای ۹۶ و ۹۷ درمی یابیم که حجم کالاهای وارداتی مصرفی ثابت مانده ولی میزان واردات کالاهای سرمایه ای و واسطه ای یعنی آنچه در تولید محصولات دیگر استفاده می شود پایین آمده است و نسبت به سالهای قبل منابع ارزی کمتری برای ورود قطعات تولیدی اختصاص یافته است درحالیکه

ارز می بایستی در خرید کالاهایی هزینه شود که می توانند در چرخه تولید به کار گرفته شود. در نتیجه عاقبت این امر یعنی خوابیدن خط تولید در هر روز به دلیل نبودن یک قطعه از هزاران قطعه تولید محصول و همینطور تعطیلی کارگاه ها، کارخانه ها و دیگر واحدهای تولیدی و بیکار شدن نیروی کار به دلیل نبودن قطعه برای تولید که خود این امر هم علاوه بر کم شدن میزان تولید کالا و زیان ده شدن کارخانجات تولیدی موجب بروز آسیب های اجتماعی عدیده ای در سطح جامعه می شود .

اما در این مقطع و شرایط خاص اقتصادی ایجاد شده در بخش تولید لوازم خانگی که قبل از آن رقم قابل توجهی از آن در اختیار دو شرکت بزرگ کره ای و شرکت های تولیدکننده ترکیه ای آلمانی و ژاپنی و غیره بود و با توجه به تحریم های ظالمانه و عدم امکان ورود کالاهای خارجی به ایران ، از یک طرف هم فرصت بسیار خوبی برای تولید کنندگان ایرانی با توجه به تمامی مشکلات موجود بوجود آمد چرا که بدون وجود رقیب قدرتمند می توانستند بخش وسیعی

از بازار لوازم خانگی ایران را در اختیار بگیرند .

ابتدا مشکل تامین قطعه با توجه به اینکه بسیاری از کشورها به دلیل تحریم های بانکی امکان فروش قطعات به ایران را نداشتند مشکل اساسی تولیدکنندگان بود و همینطور تخصیص ارز برای واردات قطعاتی که امکان بومی سازی آن وجود نداشت همانند کمپرسور و کیت ها و بردهای الکترونیکی . البته لازم به ذکر است که در گذشته در شهر شیراز و قزوین دو کارخانه تولید کمپرسور وجود داشت که

بسیاری از کشورها
به دلیل تحریم های
بانکی امکان فروش
قطعات به ایران را
نداشتند



دو کارخانه تولید
کمپرسور وجود داشت
که بدلیل عدم حمایت
کافی و نبودن نگاه
توسعه محور تعطیل
گردید

را در اختیار بگیرند و با به روزرسانی خطوط تولید خود و آوردن تکنولوژی روز دنیا با کالاهای خارجی رقابت نمایند و به نوعی می توان گفت تولیدکنندگان ایرانی در ساخت و یا تامین قطعات همدیگر را پوشش دادند.

طبق آمار وزارت صمت در سال ۹۹ میزان کالای لوازم خانگی تولید شده در ایران به مرز ۳ میلیون دستگاه رسیده است به طوری که در بخش یخچال و یخچال فریزر ۳۰ درصد نسبت به سال قبل رشد تولید داشته ایم و در بخش لباسشویی ۵۸ درصد و تلویزیون ۶۷ درصد و این نشانگر استفاده صحیح از فرصت به دست آمده با توجه به عدم ورود کالاهای خارجی می باشد و نوعی می توانیم بگوییم با احترام به سلیقه مصرف کنندگان ، الگوبرداری از کالاهای با کیفیت خارجی و بومی سازی بسیاری از قطعات توانسته ایم اعتماد تعداد قابل توجهی از آنان را برای خرید کالای ساخت ایران بدست آوریم.

درست است که با توجه به تمامی تحریم های موجود و شرایط خاص کشور عزیزمان ایران تولید در این سطح هم موفقیتی بزرگ شکل گرفته است اما باید فراموش نکنیم که این اول راه است و اگر بخواهیم در این عرصه ماندگار باشیم و به سرانجام کارخانجاتی که الان تبدیل به پارکینگ شده اند دچار نشویم و حرفی برای گفتن میان تولیدکنندگان مطرح دنیا داشته باشیم می بایستی آنقدر در همه جهات خوب باشیم که اول مردم کشور خودمان به ما اعتماد کنند و با افتخار کالای ساخت کشور خود را مصرف نمایند و بعد چشم انداز وسیع تری را دنبال کنیم که همان صادرات است . چرا که مسیر صادرات یقیناً از همین بازارهای داخلی می گذرد .

در پایان در مقابل مردان بی ادعای صنعت تولید لوازم خانگی ایران که عاشقانه در مقابل تمامی مشکلات موجود در این سالها ایستادگی نمودند تا سفره کارگر ایرانی کوچک نشود و روز و شب برای سربلندی ایران و ایرانی تلاش کردند سر تعظیم فرود می آورم و بهترین ها را برای کشور عزیزم ایران خواستارم .

بدلیل عدم حمایت کافی و نبودن نگاه توسعه محور تعطیل گردید . و از طرفی نیز سلیقه مصرف کنندگان نکته قابل توجهی بود که می بایستی تولید کنندگان به آن بسیار توجه می نمودند چرا که قانون ممنوعیت واردات کالای خانگی از سال ۹۷ به اجرا درآمده بود و تولیدکنندگان می بایستی از یک رو نیاز جامعه را برآورده سازند و از روی دیگر با ساخت کالای ایرانی با کیفیت میبایستی جای کالای خارجی را با همان کیفیت و همان زیبایی پر کنند. از دیگر مشکلات و موانع تولید تعرفه بالای گمرکی و بروکراسی زمان بر اداری ترخیص قطعات بود که آن هم موجب کند شدن سرعت تولید در این شرایط خاص می شد.

همچنین وجود بیش از ۲۰۰۰ واحد تولید کننده در کشور که بیشتر آنها توان رقابت و تولید کالای با کیفیت و انبوه را در مقایسه با کشورهای خارجی که معمولاً پنج تا ده کارخانه تولید لوازم خانگی مادر دارند و هزاران شرکت قطعه ساز در حال تامین قطعات تولیدی آنها هستند در کشور ما باعث شده مقدار قابل توجهی از مواد اولیه به هدر رود و یا اینکه در اثر نبودن قطعات بصورت کالای ناتمام در انبارها دپو شود . در حال حاضر میزان تولید کارخانجات بزرگ تولید لوازم خانگی ایرانی در بهترین شرایط روزانه بین ۴ الی ۵ هزار دستگاه می باشد که این آمار بطور مثال در کشور ترکیه در یک کارخانه بین ۳۰ الی ۴۰ هزار دستگاه در یک روز می باشد که خود این عامل نیز باعث کم شدن هزینه های تولید و پایین آمدن قیمت تمام شده کالا می شود

در بخش تولید به شدت وجود یک متولی قدرتمند خصوصی احساس می شد که رهبری واحدهای تولیدی را در این شرایط خاص بر عهده بگیرد و همچنین تعامل بین شرکت ها و ایجاد ارزش افزوده همگانی یکی دیگر از نیاز ها در این بخش می باشد که برخی از شرکت ها موفق شدند با ایجاد تعامل بیشتر و جایگزینی رفاقت به جای رقابت ناسالم با کمک یکدیگر بخش قابل توجهی از سهم بازار

جلسه هم اندیشی هیئت مدیره لوازم خانگی با دکتر سعید ممبینی رییس اتاق اصناف ایران

اتحادیه پیگیر ایجاد یک سایت تخصصی فراگیر لوازم خانگی است



حاضران در جلسه آقایان اکبر بازوکی ، محمد حسین اسلامیان، مجتبی قاضی خانی، حسین شهرستانی و اکبر صفاری از اتحادیه لوازم خانگی و دکتر سعید ممبینی و دکتر محمدباقر مجتبابی از اتاق اصناف ایران.

پس از خوش آمدگویی دکتر ممبینی ، تک تک اعضای هیات مدیره در صحبت های کوتاهی به مشکلات کسبه شریف لوازم خانگی پرداختند که با هم گوشه هایی از آن را مرور می کنیم: یکی از بزرگترین نگرانی های صنف، اجرای طرح سامانه جامع تجارت است. متأسفانه قانون چندین سال طول می کشد تا نوشته شود و به تصویب برسد ولی در کوتاهترین زمان ممکن می خواهند اجرا شود...! ما که با تجربه هستیم و سالهاست در زمینه فروش لوازم خانگی بطور شفاف کار می کنیم بارها ضمن اعلام همکاری، گوشزد کرده ایم که اجازه بدهید قانون بصورت مرحله مرحله اجرا شود که کسبه کف بازار به مرور با آن جلو بروند . با این شرایط فشار فقط روی شانه های کاسب صنف است.

یکی دیگر از مشکلات این است که متأسفانه تولید کنندگان ، توزیع کننده شده اند. توزیع کالا با مشکل مواجه شده است. هدف سامانه سجا

ارتقای فروش کالای ایرانی است ولی عملاً به دلیل ایجاد بوروکراسی های دست و پاگیر، فروشنده انگیزه ای به فروش کالای ایرانی نشان نمی دهد و کالای قاچاق هم که در بازار به وفور دیده می شود.

اگر ستاد کرونا تأیید و تأکید می کند که کلیه فروشگاه های لوازم خانگی باید تعطیل شود چطور است که فروشگاههای زنجیره ای اقدام به فروش لوازم خانگی می کنند!

وجود اتحادیه های همگن و موازی و عدم دخالت نهادهای درگیر، معضل بزرگی برای جواز داران شریف اتحادیه شده است.

تراکنش های بانکی قبل از سال ۱۳۹۵ طبق رای دیوان نایست منظور

شود ولی متأسفانه گوش نمی دهند و محاسبه می کنند. فروش لوازم خانگی در فضای مجازی باید زیر نظر اتحادیه ها باشد، اتحادیه توسعه کسب و کارهای مجازی نباید به هر کسی جواز فروش لوازم خانگی بدهد. لازمه ایجاد چنین فروشگاه اینترنتی باید کسب جواز از اتحادیه لوازم خانگی مزبور باشد.

اتحادیه پیگیر ایجاد یک سایت تخصصی فراگیر لوازم خانگی است. اگر دولت کمک کند این سایت تخصصی تمام صنف را شامل خواهد شد. قاچاق از میان خواهد رفت و هیچ کالای فیک قابل عرضه نیست این سایت زیر نظر اتحادیه و بازرسان ما قرار خواهد داشت و کمک می کند به توسعه تولید داخلی. و هر خریداری با ورود به این سامانه می تواند با خیالی آسوده و بدون نگرانی از عدم اصالت کالا و خدمات پس از فروش قلابی، کالای خود را با مقایسه با دیگر فروشنده ها خریداری کند.

پلتفرم هزینه بر است و سرورها گران هستند و بابت آن به کمک نیاز داریم.

پس از توضیحات اعضای هیات مدیره لوازم خانگی، جناب دکتر ممبینی در مورد این مشکلات توضیحاتی دادند.

اتحادیه لوازم خانگی یکی از فعال ترین اتحادیه های حاضر در بین صنوف است. من برای اعضای جدید این هیات مدیره پر تلاش آرزوی موفقیت دارم.

با توجه به اینکه در ابتدای انقلاب شکوهمند اسلامی فضای اشتغال به دلایل مختلف در سازمان های دولتی و کارخانجات صنعتی و بنگاه های اقتصادی تقریباً تعطیل شد . دولت ها در همه ادوار گذشته برای اینکه نیاز به اشتغال را جواب بدهند راه ورود به صحنه بازار را باز کردند. ورود بیش از حد به بازار که امروزه آمار جمعیت اصناف ما با هیچ ثر نمی از کشورهای مختلف دنیا همخوانی ندارد. و حالا پس از این سالها که فکر سازماندهی آن افتاده ایم. این جواب گو نیست و

وجود اتحادیه های همگن و موازی و عدم دخالت نهادهای درگیر، معضل بزرگی برای جواز داران شریف اتحادیه شده است



و ما هم پیگیر این هستیم .
امروز شرکتی قصد دارد در سراسر تهران فروشگاه زنجیره ای لوازم خانگی دایر کند! با این کار فروشگاه های لوازم خانگی نابود می شوند. برای مقابله با این تحولات جدید بازار، در اتحادیه ها باید اتاق فکری تخصصی با دعوت از با تجربه های صنف و جوانان پیرانگیزه و دارای علم روز تشکیل شود.

به عنوان کسی که مدرس تجارت الکترونیک هستم از ایجاد شبکه های جدید مثل ایجاد سایت حمایت می کنم
در پایان جلسه قرار شد حول سه محور مهم به زودی جلسه ای برگزار گردد:

هیچ مغازه داری با
آبروی چندین ساله
خود بازی نمی کند که
اجناس تقلبی و بدون
خدمات ارایه دهد

۱-جلسه سه جانبه مسئولان مالیاتی ، اتاق اصناف ایران و هیات مدیره اتحادیه در مورد تراکنش های بانکی قبل از سال ۱۳۹۵

۲-جلسه با شرکت های نرم افزاری ایجاد سایت

۳-جلسه با مسئولان سازمان صمت و هیئت مدیره در مورد سامانه جامع تجارت

یکی از بزرگترین مشکلات کلیدی همین است.
از طرفی مشکل این است که برای پیاده سازی شناسه دار کردن کالا و طرح جامع تجارت به فروشنده فشار می آورند در حالیکه فروشنده خیلی در این چرخه نقشی ندارد. تولید کننده هر جا که قرار است پاسخگو باشد خودش می شود فروشنده، در این شرایط هیچ یک از آن ویژگی هایی که قرار است توسط این سامانه ها رهگیری شود قابل کنترل نخواهد بود.

من اعتقاد دارم که هیچ مغازه داری با آبروی چندین ساله خود بازی نمی کند که اجناس تقلبی و بدون خدمات ارایه دهد و اعتقاد من این است که امروزه برخی از شبکه های فروش لوازم خانگی اینترنتی عامل فروش کالای تقلبی و قاچاق است.

من با این ایده شما که می خواهید فروشگاه اینترنتی راه اندازی کنید بسیار موافق هستم و اتاق اصناف ایران هر کمکی که بتواند در این راستا خواهد کرد.

در مصوبات ستاد کرونا آمده است که در دوران تعطیلی کرونا، فروشگاههای زنجیره ای فقط مجاز هستند که مواد غذایی را بفروشند



گفت و گو با علی غلامی مدیرعامل لوازم خانگی لایف

مگر می شود نقش لوازم خانگی را در «زندگی» امروزه فراموش کرد



جناب آقای غلامی به عنوان پیشکسوت صنف لوازم خانگی خودتان را برای خوانندگان معرفی کنید.

من علی غلامی متولد ۱۳۳۸ در محله شهرآرا شهر تهران هستم. یک فرزند دختر دارم که دندانپزشک هستند متاهل و دارای دو فرزند و یک فرزند پسر که سینا هستند و ایشان هم متاهل و دارای یک فرزند هستند.

چرا لوازم خانگی را انتخاب کردید.

با توجه به اینکه برادر بزرگترم در این شغل فعال بود از پانزده سالگی در کنار ایشان بودم سال ۱۳۵۶ وارد بازار تیمچه حاجب الدوله شدم و کارم را به صورت مستقل به عنوان ویزیتور آغاز کردم. جالب است به شما بگویم که اوایل به صورت تخصصی روی قابلمه و قاشق و چنگال کار می کردم تا اینکه در سال ۱۳۶۸ در محله ستارخان با دوست خویم که جا دارد در اینجا از زحمات او نیز تشکر کنم. جناب محمد خضرائی نخستین فروشگاه خود را تاسیس کردم. و بعدها هم در کارگر شمالی نبش چهارراه نصرت فروشگاه غلامی را افتتاح کردم که هم تک فروشی و هم بنکداری می کردم. این ها ادامه داشت تا اینکه در سال ۱۳۸۲ فرزندم سینا که ایشان هم علاقه شدیدی به کار لوازم خانگی داشت به کمک آمد و به سه راه امین حضور آمدم.

شما جزو فروشندگان اعضای خارجی فروش بودید یا ایرانی فروش؟

از روز اول کار آشنا بودم این درک را داشتم که اگر بتوانم به هر شکلی به تولید ایرانی کمک کنم یعنی اینکه توانستم حداقل یک جوان ایرانی را مشغول به کار کنم. با این ایده که نه الان بلکه ایده قبلی همیشگی من بوده است.

من در طول مدت کاری خودم همیشه و همیشه کالای ایرانی خرید و فروش کرده ام. در طول این سال ها نمایندگی فروش شرکت های بزرگ ایرانی نظیر ارج، پارس، فیلور، آزمایش و ... را داشتم.

و آنقدر صادقانه کار کرده ام که همیشه پرفروش ترین و خوش حساب ترین نماینده آن ها بوده ام.

خرید و فروش کالای ایرانی سود کمتری دارد، چطور با این موضوع کنار آمدید؟

شما درست می گوید ولی همانطور که به شما گفتم آرمان و هدف ما از روز اول مشخص بود و خداوند بزرگ هم کمک کرد تا بتوانیم با کمک پسر در سال ۱۳۹۴ برند لایف را پایه گذاری کنیم.

در طول این سال ها که شما بنکداری می کردید، در واقع واسطه ای بین تولیدکننده و فروشنده بودید، دیدگاه صنف نسبت به شما چگونه بود؟

متأسفانه در قدیم دیدگاه بسیاری از تولیدکنندگان این بود که هنگام رکود بازار و نیاز مالی علاقمند بودند که با بنکدارها کار کنند و در زمان توسعه بازار خودشان محصول را به فروشنده می فروختند ولی الان این شرایط فرق کرده و با توجه به گران شدن هر روز مواد اولیه و نوسانات نرخ ارز همه مبادلات به صورت نقدی صورت می گیرد و دیدگاه آن ها هم علمی تر شده است. فروشنده ها هم که هر وقت

جنس می خواهند می توانند به صورت اعتباری از ما خرید کنند بسیار راضی هستند.

دو سه دوره بحرانی داشتیم لطفاً می توانید توضیح مختصری درباره شرایط کار در این بازه ها بدهید.

کمیته ای در سال ۱۳۶۷ به نام امور صنفی تشکیل شد که نظارت بر فروش کالا داشت به همین شکل در سال ۷۳ سازمان تعزیرات شبکه ای ایجاد کرد که توزیع جنس را پایش کند در این سال ها سردرگمی ایجاد شده بود که جنس به صورت محدود به بنکدار و مغازه دار داده می شد و همین طور در سال های ۹۷ تا یکی دو ماه پیش قیمت جنس ساعتی بالا می رفت و واقعاً شرایط کار در این سال ها خیلی سخت بود.

جناب سینا غلامی شما به عنوان کسی که پیشنهاد برند سازی را مطرح کردید هدفتان چه بوده است؟

ابتدا باید در این جا عنوان کنم که تمامی این مجموعه از همت بلند پدر سخت کوش و خوشنام من شکل گرفته است در واقع سال ها کار صادقانه در این صنف موجب شده است که کار تولید و پخش لوازم خانگی برای ما بسیار سهل و خوشایند شود. بله وقتی من در کنار پدر قرار گرفتم احساس کردم که زمان آن شده است که ما به جایگاه واقعی خود در این صنف دست پیدا کنیم. تغییرات پی در پی نرخ ارز به تبع آن نرخ لوازم خانگی موجب سردرگمی فروشنده ها و خریدارها شده بود.

و چه شد که لایف را انتخاب کردید؟

لایف یعنی زندگی و مگر می شود نقش لوازم خانگی را در زندگی امروزه فراموش کرد؟ ما در واقع به پیدایش لایف به زندگی هموطنان وارد شدیم و جا دادیم. امروزه برند لایف نه تنها در ایران بلکه در بیش از شصت کشور دنیا ثبت شده است و تمامی شرایط فراهم شده است تا به زودی صادرات خود را آغاز کنیم.

سبد محصولات شما شامل چه لوازمی است؟

هیچگونه فروش اینترنتی نداشته باشیم ما حتی در سایت دیجی کالا هم فروش نداریم. از طرفی مردم دوست دارند کالایی که می‌خرند را از نزدیک ببینند و لمس کنند که در اینترنت این شرایط مهیا نیست. ولی از طرفی فروشگاه‌های زنجیره‌ای اتکا، ناجا، فرهنگیان، نجم خاورمیانه، هاپیر می و حکمت کارت فروش اعتباری داریم.

❖ مشکلات پیش روی تولید چیست؟

بزرگترین مشکل، هم‌اکنون نوسانات قیمت است، متغیر بودن قیمت خرید مواد اولیه نظیر ورق‌های فولادی و مواد آلی پتروشیمی است. امیدوارم با توجه به شرایط جدید پیش آمده و گشایش حاصله شرایط به ثبات قبل برسد و من به شما قول می‌دهم که اگر شرایط ثابت باشد هیچ افزایش قیمتی در کالاها به چشم نمی‌خورد و مشتری با خیال راحت و آسوده می‌تواند برای خرید خود برنامه‌ریزی کند و گردش کار در جامعه شکل می‌گیرد.

❖ کالای قاچاق و تقلبی چه تاثیری در بازار دارد؟

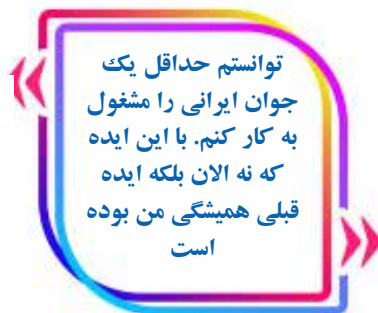
هر چه تعداد کالای قاچاق بیشتر شود -همان طور که پدر فرمودند- مطمئن باشید که تعداد افراد بیکار و مشکل دار جامعه بیشتر می‌شود. درواقع کالای قاچاق ارزش گردش قانونی کالای تولید داخل را از بین می‌برد. سهم بازار تولید داخل را می‌سوزاند و بلای خانمان سوز جامعه است.

❖ در مورد خدمات پس از فروش چگونه عمل می‌کنید؟

به جرات نمی‌توانم ادعا کنم که ما از بسیاری از برندهای خارجی هم در این زمینه جلوتریم ما در مورد یک سری از محصولات خدمات تعویض و گارانتی کامل داریم. تمام اعتبار ما برند لایف است که تحت هیچ شرایطی نمی‌گذاریم به آن خدشه وارد شود.

❖ چه توقعی از اتحادیه لوازم خانگی دارید؟

به نظر من وظیفه خطیر این نهاد که ترکیبی از جوانان فعال و با انگیزه، بزرگان با تجربه و کاربلد می‌باشد جا انداختن سامانه سجا است. با دعوت از خبرنگاران صدا و سیما هر روزه باید با برنامه‌های مختلف مردم و خریداران را با شرایط جدید خرید آگاه کنند تا بازار از این سردرگمی خارج شود. و الان می‌بینیم که تغییرات مختلف قانونی که در نظام مالیاتی و بیمه کارگری و نهادهای دیگر گرفته می‌شود در کانال تلگرامی اتحادیه به روز رسانی می‌شود و این خیلی خوب است و در همه موارد دیگر هم باید اطلاع رسانی شود.



جالب است به شما بگویم ما کامل‌ترین سبد محصول را در بین رقبای داریم. از ست ماهی‌تابه، قابلمه گرفته تا سینک و اجاق گاز، هود، فر، ماکروفر، توستر، جارو برقی، اتو، تلویزیون، یخچال، یخچال فریزر، کولر، پنکه، بخاری، بخاری برقی، ماشین لباسشویی، ماشین ظرفشویی و هرچیزی که شما فکرش را بکنید که بخواهد در خانه مصرف شود.

❖ شبکه فروش شما همانطوری که می‌بینیم شامل ترکیب تیم جوان و با تجربه‌ای است جذب نیرو در شرکت شما چگونه است؟

بله همان‌طور که شما هم دیدید ترکیب تیم کارآمد ما به گونه‌ای است که آن‌ها بسیار پراکنجه هستند و با توجه به اینکه همگی شریک تیم مدیریتی هستند و از سهم فروش درصدی عایدشان می‌شود در پیدا کردن بازارهای جدید بسیار پرتلاش هستند. در اینجا ما به میزان تحصیلات و تجربه آن‌ها است و درواقع عملکرد آنهاست که معیار اصلی توجه به آن‌ها است.

❖ فروش اینترنتی هم دارید؟

با توجه به این‌که فروشندگان طرف قرارداد ما همگی سستی هستند و با توجه به احترامی که برای آن‌ها قائل هستیم سعی کردیم که



سراغی از چراغی، گفت و گو با قاسم نکو کرداران همه جا آب، آتش را خاموش نمی کند بعضی وقت ها نان آتش را خاموش می کند!

است. این اواخر قبل از فوتشان می آمد نزدیک ظهر وضو گرفته پیش من می نشست و اذان که می گفتند به مسجد می رفت تا نماز را به صورت جماعت به جای بیاورد و هنگام خروج از مغازه به من می گفت: قاسم، پاشو، پاشو بیا بریم نماز، هر کاری که می خواستی بکنی کردی و بعد از نماز هم می توانی ادامه بدی ... ایشان همیشه می گفت به مشتری شل بگیر و سخت گیر و سفت نباش تا دنیا بهت سخت نگیرد.

این مغازه از ابتدا لوازم خانگی فروش بود؟

اول رفتم تو کار پلاستیک ولی بر اثر یک اتفاق لوازم خانگی فروش شدیم. یک روز آقای یک تلویزیون دست دوم را به مغازه آورد و گفت که ۱۰۰۰ تومان می فروشد خریدم و همان روز ۱۵۰۰ تومان فروختم و دیدم که کار بهتری از پلاستیک است. فردایش رفتم سه راه امین حضور و چند تلویزیون نو خریدم و گذاشتم پشت ویترو و خیلی خوب استقبال شد و این شد که به همین راحتی لوازم خانگی فروش شدم.

پس احتمالاً خریداران شما محلی هستند؟

بله درست است ما اینجا مشتری هایی داریم که همه کالاهای خود را از اینجا می خردند و از جای دیگر حتی قیمت هم نمی کنند. می آیند اینجا از من استعلام می گیرند که کدام برند بهتر است و خیلی وقت ها به توصیه من به جای لوازم خارجی خانگی، برندهای مرغوب ایرانی می خردند. شما می بینید که چند جاروبرقی گوشه مغازه من دپو شده است، این ها را چند سال پیش آوردم و چون یکیش را بردند و نامرغوب بود مابقی را اصلاً توصیه نکردم کسی بخرد چون نمی خواهم کسی با خاطره بد از مغازه من خرید کند. به پسر من می گویم حتی اگر حس می کنی کسی که وارد مغازه می شود خریدار نیست باز هم با او خوش رفتاری کن که با خاطره خوب از مغازه خارج شود.

اگر امروز به عقب برمی گشتید آیا باز هم همین شغل را انتخاب می کردید؟

بله حتما همین شغل را انتخاب می کردم حتی با سرمایه گذاری بیشتر و گردآوری کالاهای لوکس تر و مدرن تر.

و هیچ وقت به پسر ها توجیه نکردید که این کار را ادامه دهند؟

نه من دوست دارم آن ها هر کاری را که علاقمند هستند انجام دهند الان هم خیلی موفق هستند. آن ها در مداحی راه من را ادامه دادند و هر دوی آن ها الان مداحان خوش ذوق اهل بیت هستند که باعث افتخار من و مادرشان هستند.



لطفاً از سابقه کاری خود برای خوانندگان بگویید.

بنده قاسم نکو کرداران و نزدیک به ۳۰ سال است که در این فروشگاه، لوازم خانگی می فروشم درست است که اسم این مغازه فروشگاه است ولی هر کاری که از دستم بر بیاید برای مردم انجام می دهم. و بسیاری از دوستان و هم محلی ها می آیند و به نحوی سعی می کنیم مشکلشان را برطرف کنیم.

چند فرزند دارید؟

دو دختر و دو پسر دارم و دو عروس و دو داماد و نوه هم تا دلنان بخواهد.

در پناه خدا باشند. آیا در میان آن ها کسی پیگیر شغل پدر است؟

نه نمی دانم خوشبختانه یا متأسفانه ولی هیچ کدام دنباله رو شغل من نبوده اند. آن ها ذوق این کار را ندارند و هر دو پسر من در کار ساختمان مشغول هستند.

آیا از شغل خود راضی هستید؟

این شغل را دوست دارم ولی اگر بگویم از سودش راضی هستم نه ولی به هر حال اینجا من وسیله ای شدم که توسط این اجناس بتوانم مشکل مردم گرفتار را حل کنم. همیشه سود مادی نیست اگر من بتوانم از طریق این مغازه ای که خداوند در اختیارم گذاشته است مشکل و گرفتاری کسی را حل کنم آن هم سود است که مادی نیست و معنوی است و به این راحتی با چشم دیده نمی شود.

پدرتان هم در این کار مشغول بودند؟

راستش این مغازه پدری من است و الان که اینجا هستم این مغازه را با برادران و خواهرانم شریک هستم. یک روز فقری وارد مغازه شد و گفت که نان برای خوردن ندارد پدرم غذای خودش را به او داد. ما تعجب کردیم و گفتیم آیا مطمئنی که او راست می گوید و ایشان در جواب ما گفتند خدا کند راست نگوید و اگر واقعاً راست بگوید و گرسنه باشد وای به حال ما... بله پدران ما چنین طرز تفکری داشتند و ما هم باید سعی کنیم پیرو آن ها باشیم. از دیگر نصیحت های پدرم که تا امروز هم رعایت کردم نماز جماعت

ما اینجا مشتری هایی داریم که همه کالاهای خود را از اینجا می خردند و از جای دیگر حتی قیمت هم نمی کنند



شهید قاسم سلیمانی
چندین بار از من دعوت
کرده بود که در منزلشان
و در حضور خانواده
محترمشان مداحی
کنم که اینها همه جزو
افتخارات من است

من راضی نیستم. من اعتقاد دارم که مالیات حق است و همانطوری که ما کار می‌کنیم باید مالیات سود فروش خود را هم بدهیم ولی اصلاً ممیز نگاه نمی‌کند که ما نسبت به سال قبل کمتر فروش داشته‌ایم و فروش‌ها کم شده است. بر چه اساسی مالیات را محاسبه کرده‌اند من نمی‌دانم الان یک برگه نوشته‌ام و اعتراض کرده‌ام.

تعامل شما با اتحادیه چگونه است؟

راستش خیلی ارتباط ندارم و هر وقت بخواهم جواز را تمدید کنم آن‌جا می‌روم یک خاطره‌ای هم از حج واجب دارم که برایتان تعریف می‌کنم.

من سال‌های قبل کاروان دار حج عمره و واجب بودم. در یکی از سفرها هنگامی که در لابی هتل نشسته بودم دیدم فرد مشخصی از آسانسور بیرون آمد و لنگان لنگان و با ناله به من گفت که دکتر ایرانی از کجا می‌توانم پیدا کنم؟ من که چهره پریشان ایشان را مشاهده کردم گفتم چه شده و ایشان گفت که پایم شدیداً درد می‌کند. گفتم از کی شروع به درد کرده است؟ و ایشان گفت دیروز و من باز گفتم که دیروز صبح یا دیروز بعد از ظهر؟ که ایشان خنده‌اش گرفت که چه فرقی می‌کند من الان دنبال دکتر می‌گردم و تو می‌گویی دیروز صبح یا بعد از ظهر؟ خلاصه ایشان را با شوخی که کردم از آن حال در آوردم و گفتم حالا با هم می‌رویم و مشکل را حل می‌کنیم و در راه متوجه شدم که ایشان هم کار بنده و عضو اتحادیه لوازم خانگی و حاج آقا میری هستند.

و بعدها هر وقت مشکلی داشتم ایشان با روی خوش پاسخگو بودند و ان شا... هر جا که باشند در پناه خداوند متعال شاد و سلامت باشند.

چه توقع‌ای از اتحادیه دارید؟

من توقع خاصی ندارم ولی از همکارانم شنیده‌ام که این دوره ترکیب جوانان با انگیزه و قدیمی‌های با تجربه بسیارکارها را خوب پیش می‌برد.

و حرف آخر؟

همه جا آب، آتش را خاموش نمی‌کند بعضی وقت‌ها نان آتش را خاموش می‌کند! من این جمله را همواره سرلوحه خودم در مسیر کار و زندگی قرار داده‌ام و همیشه سعی کرده‌ام که دست مردم را بگیرم.

بله من بسیار تعریف صدای شما را شنیده‌ام و حتی فیلم‌های مداحی شما را در کرپلا و نجف دیده‌ام چرا مداحی را به صورت جدی‌تر دنبال نمی‌کنید؟

من عاشق مداحی هستم و یک طبقه خانه‌ام را در محله نارمک تهران حسینیه کرده‌ام و هر هفته جوانان پرشور جمع می‌شوند و مراسم داریم. شهید قاسم سلیمانی چندین بار از من دعوت کرده بود که در منزلشان و در حضور خانواده محترمشان مداحی کنم که اینها همه جزو افتخارات من است و همین برای من کافیت من از مداحی و هیات هیچ چیز جز صواب و اجر معنوی نمی‌خواهم.

خرید و فروش به صورت نقدی است؟

قدیم همه چیز اعتباری بود. شرکت‌ها به اعتبار ما جنس را می‌فرستادند و پولش را بعد از فروش برایشان می‌فرستادیم با خریداران هم خیلی راه می‌آمدیم و با چک و نسیه جنس می‌فروختم ولی الان همه چیز نقدی شده است و ما هم برای فروش اقساطی و نسیه دستان بسته شده است. قدرت خرید مردم هم بسیار پایین آمده است و همه دنبال کالای ارزان هستند.

شما کالای ایرانی دارید یا خارجی؟

من از قدیم ایرانی فروش بوده‌ام و هنوز هم هستم و فقط کالای ایرانی می‌فروشم.

جنس‌های خود را معمولاً از کجا تهیه می‌کنید؟

چون تیراژ خرید من کم است معمولاً جنس‌ها را خودم از مغازه‌های معتبر سه راه امین حضور تهیه می‌کنم.

آیا سلیقه مشتریان نسبت به قبل تغییر کرده است؟

همان‌طور که گفتم اکثر مشتریان ما محلی و آشنا هستند و بچه محدوده میدان امام حسین (ع) و چون از قبل از ما خرید کرده‌اند و راضی بودند دوباره همین‌جا می‌آیند و راستش فقط قدرت خریدشان کم شده است. در کارم همیشه سعی کرده‌ام طوری با مردم رفتار کنم که دوست دارم دیگران با من رفتار کنند.

با مالیات مشکلی ندارید؟

راستش خیلی مشکل دارم الان برای من چیزی حدود ۲۵ میلیون تومان مالیات بریده‌اند که اصلاً با شرایط کارکرد من همسان نیست و

اتحادیه در گذر زمان

اعضای صنف در
زیارت مشهد مقدس (آبان ۱۳۶۹)



بازدید اعضای صنف از یکی
از کارخانجات داخلی (دهه ۷۰)



مجمع سالیانه اعضا دهه ۷۰



بازدید اعضای صنف از یکی
از کارخانجات داخلی (دهه ۷۰)



گردهمایی اعضای اتحادیه
و تعاونی (دهه ۷۰)



اجتماع هیات مدیره
اتحادیه و تعاونی (دهه ۷۰)

اختلافات کارگر و کارفرما

با توجه به صنعتی شدن جوامع و لزوم پیشرفتهای اقتصادی در سایه افزایش کارهای تولیدی و همچنین ازدیاد جمعیت و نیروی کار تعاملات بین کارفرما و کارگر در سالهای اخیر افزایش یافته است. بدیهی است با افزایش این تعاملات، برخوردها و پاره ای مسایل و اختلافات نیز در محیط های کاری بوجود می آید. در قانون کار، مراجعی به عنوان هیاتهای حل اختلاف جهت رسیدگی به این امور پیش بینی شده است که در این راهنما کلیات آن و همچنین نحوه طرح دعوی تا اجرای حکم بیان می گردد.

کارگر

کارگر از لحاظ قانون کار کسی است که به هر عنوان درمقابل دریافت حقوق و سایر مزایا به درخواست کارفرما کار می کند. کلیه افرادی که مشمول تعریف فوق باشند از نظر قانون کارگر محسوب می شوند و فرقی بین نگهبان یک کارگاه با مدیر فنی آن نیست.

کارفرما

کارفرما شخصی است که کارگر به درخواست و به اعتبار اودر مقابل دریافت حقوق و سایر مزایا کار می کند. مدیران و مسئولانی که عهده دار اداره کارگاه هستند نماینده کارفرما محسوب می شوند.

کارگاه

محلی است که کارگر به درخواست کارفرما یا نماینده او در آنجا کار می کند از قبیل موسسات صنعتی، کشاورزی، معدنی، ساختمانی، ترابری، مسافری، خدماتی، تجاری، تولیدی، اماکن عمومی و امثال آن.

قرارداد کار

عبارت از قرارداد کتبی یا شفاهی است که به موجب آن کارگر در قبال دریافت مزد، کاری از برای مدت موقت یا غیر موقت برای کارفرما انجام می دهد.

قرارداد کار و شرایط اساسی انعقاد آن

قرارداد کار عبارت است از قرارداد کتبی یا شفاهی که به موجب آن کارگر در قبال دریافت حق السعی کاری را برای مدت موقت یا مدت غیر موقت برای کارفرما انجام می دهد.

حداکثر مدت موقت برای کارهایی که طبیعت آنها جنبه غیر مستمر دارد توسط وزارت کار و امور اجتماعی تهیه و به تصویب هیات وزیران خواهد رسید.

- در کارهایی که طبیعت آنها جنبه مستمر دارد، در صورتی که مدتی در قرارداد ذکر نشود، قرارداد دایمی تلقی می شود.

شروط مذکور در قرارداد کار یا تغییرات بعدی آن در صورتی نافذ خواهد بود که برای کارگر مزایایی کمتر از امتیازات مقرر در این قانون منظور ننماید.

برای صحت قرارداد کار در زمان بستن قرارداد رعایت شرایط ذیل الزامی است:

الف- مشروعیت مورد قرارداد

ب- معین بودن موضوع قرارداد

ج- عدم ممنوعیت قانونی و شرعی طرفین در تصرف اموال یا انجام کار مورد نظر.

قرارداد کار حاوی موارد زیر است:

الف- نوع کار یا حرفه یا وظیفه ای که کارگر باید به آن اشتغال یابد.

ب- حقوق یا مزد مبنا و ملحقات آن.

ج- ساعات کار، تعطیلات و مرخصی ها.

د- محل انجام کار.

ه- تاریخ انعقاد قرارداد.

و- مدت قرار داد، چنانچه کار برای مدت معین باشد.

ز- موارد دیگری که عرف و عادت شغل یا محل، ایجاب نماید.

ح- مشخصات دقیق طرفین

ماده ۱۱- طرفین می توانند با توافق یکدیگر مدتی را به نام دوره آزمایشی کار تعیین نمایند. در خلال این دوره هر یک از طرفین حق دارد بدون اخطار قبلی و بی آن که الزام به پرداخت خسارت داشته باشد، رابطه کار را قطع نماید. در صورتی که قطع رابطه کار از طرف کارفرما باشد وی ملزم به پرداخت حقوق تمام دوره آزمایشی خواهد بود و چنانچه کارگر رابطه کار را قطع نماید کارگر فقط مستحق دریافت حقوق مدت انجام کار خواهد بود.

تبصره- مدت دوره آزمایشی باید در قرارداد کار مشخص شود. حداکثر این مدت برای کارگران ساده و نیمه ماهر یک ماه و برای کارگران ماهر و دارای تخصص سطح بالا سه ماه می باشد.

حقوق و مزایای کارگری

در پایان هر سال از سوی وزارت کار مبلغی به عنوان حداقل حقوق برای کارگر ساده مشخص میگردد که مبلغ درنظر گرفته شده در قرارداد فی مابین کارگر و کارفرما نباید کمتر از این حداقل اعلامی باشد.

مزایای کارگری نیز شامل بن خواربار، مسکن و عائله مندی میباشد که کارفرما موظف به پرداخت مبلغ تعیین شده برای هریک از موارد یادشده به کارگر میباشد.

میزان عیدی هر کارگر به ازای هر سال خدمت دو ماه حقوق آخر میباشد که البته وزارت کار برای عیدی یک سقفی هرساله تعیین میکند که کارفرما از آن سقف بالاتر، مجاز به پرداخت نمیشود.

سنوات ایام خدمت نیز به ازای هرسال خدمت یک ماه آخرین حقوق پرداختی به کارگر میباشد که معمولاً در پایان مدت همکاری به کارگر پرداخت میگردد. البته برخی کارفرمایان بخاطر شرایط نامساعد بازار در پایان هر سال به همراه عیدی سنوات آن سال را نیز محاسبه و پرداخت مینمایند.

بیمه

کارفرما موظف است به ازای کارکرد کارگر وی را نزد بیمه تامین اجتماعی بیمه نماید.

نکته مهم این است که برخی کارفرماها گمان میبرند کارگر به کار گماشته شده تحت عنوان بازاریاب، ساعتی، پروژه ای و مشمول بیمه نمیشود

در صورتی که هرکارگری تحت هر عنوانی برای هر شخص حقوقی یا حقیقی کار کند مشمول بیمه تامین اجتماعی میگردد.

الف-مراجع زیربط جهت حل اختلاف

مراجع حل اختلاف در قانون کار

روشن شدن حقیقت، پرونده را جهت بررسی های لازم به اداره بازرسی و تحقیق ارسال می نمایند و در جلسه آتی گزارش بازرسی اعزامی ملاک صدور رای خواهد بود. و همچنین می توانند در صورت لزوم از مسئولین و کارشناسان انجمن ها و شوراهای اسلامی واحدهای تولیدی، صنعتی یا خدماتی و کشاورزی دعوت به عمل آورند و نظرات و اطلاعات آنان را در خصوص موضوع استماع نمایند.

تجدید نظر از رای

رای هیات های تشخیص ۱۵ روز پس از ابلاغ آن لازم الاجراء می باشد لیکن چنانچه ظرف مدت مذکور یکی از طرفین به آن اعتراض داشته باشد می تواند اعتراض خود را کتبا به هیات حل اختلاف تقدیم نماید رای هیات مزبور پس از صدور قطعی و لازم الاجراء می باشد. آرای صادره از مراجع تشخیص و یا حل اختلاف اداره کار و امور اجتماعی علی رغم قطعیت آنها قابل اعتراض در دیوان عدالت اداری است. در انتهای این دفترچه نمونه ای از دادخواست به دیوان عدالت اداری در اعتراض بر رای صادره آورده می شود.

اعتراض به رای مراجع تشخیص یا شورای حل اختلاف، مانع اجرای آرای مزبور نیست مگر اینکه مرجع قضایی مذکور دستوری دایر بر متوقف عملیات اجرایی صادر و اعلام نماید.

ب- مراجع دادگستری

محاکم دادگستری

این محاکم با شکایت کارگر در موضوعاتی که حتماً می بایست در مراجع قضایی مطرح شود رسیدگی را آغاز و رای مقتضی صادر می نمایند. به عنوان مثال در حوادث ناشی از کار که به علت قصور کارفرما باشد بحث پرداخت دیه و خسارت می بایست در محاکم

دادگستری رسیدگی شود و یا توهین و فحاشی کارفرما به کارگر در دادسرا و دادگاه های جزایی رسیدگی و رای صادر می شود زیرا اینگونه موارد هر چند در کارگاه و بین کارگر و کارفرما بوده ولی نوعاً از شمول قانون کار خارج و در قوانین عمومی مطرح گردیده است.

اجرای احکام دادگستری

اجرای احکام دادگستری علاوه بر اجرای آرای صادره از دادگاه های دادگستری، آرای صادره از هیات تشخیص و هیات حل اختلاف را نیز اجرا می نمایند. بدین صورت که اگر رای قطعی بهس ود کارگر صادر شد ولی کارفرما از آن تبعیت ننمود با درخواست کارگر، عین رای به دادگستری مربوطه ارسال خواهد شد. در اداره دادگستری براساس رای صادره، اجراییه صادر و به کارفرما ابلاغ می شود، اگر رای مبنی بر بازگشت به کار کارگر باشد، کارفرما ظرف ۱۰ روز از دریافت برگه اجراییه فرصت دارد آنرا به اجرا بگذارد و کارگر را مشغول به کار کند. و اگر رای صادره مبنی بر مطالبه طلب از کارفرما باشد ظرف یک ماه از ابلاغ اجراییه می بایست طلب کارگر را تادیه نماید در غیر این صورت کارگر می تواند تقاضای توقیف اموال کارفرما را معادل طلب خود بنماید.

از آنجاییکه روابط کارگر و کارفرما در عین سادگی پیچیدگیهای بسیاری به همراه دارد که در بیشتر موارد باعث میگردد زیانهای زیادی به کارفرماها وارد آید لذا توصیه میگردد پیش از عقد قرارداد حتماً از صحت قرارداد تنظیمی اطمینان پیدا کنید و تلاش کنید موازین قانونی را در این رابطه رعایت نموده و از یک وکیل خبره در انجام کلیه امور خود بهره ببرید.

گردآورنده: موسسه حقوقی و داورى اریکه ابرانیان دادبان

سایت: www.arikehdadb.com

در قانون کار مراجع حل اختلاف به دودسته، هیات تشخیص (به عنوان مراجع بدوی) و هیات حل اختلاف (به عنوان تجدید نظر) تقسیم شده است:

در هر استان چندین هیات تشخیص و حل اختلاف به تناسب وسعت آن استان پیش بینی شده است. مثلاً در استان تهران شامل (شمال، جنوب، غرب، شرق، شمال غرب، جنوب غرب، شمال شرق، جنوب شرق) میباشد. که در صورت بروز اختلاف در روابط کارگر و کارفرما اعم از اخراج بدون دلیل موجه، عدم پرداخت حقوق و مزایا، مرخصی و ... کارگر می بایست در صورت عدم حل موضوع از طریق سازش مستقیم بین کارفرما و کارگر و یا مذاکره با شوراهای اسلامی مستقر در کارگاه و در صورتیکه شورای اسلامی کار در واحدی نباشد از طریق انجمن صنفی کارگران و یا نماینده قانونی کارگران و کارفرما باید به اداره کار مربوطه جهت طرح دعوی مراجعه نماید.

مراجعه به اداره کار و امور اجتماعی

کارگر برای طرح دعوی باید به اداره کاری مراجعه نماید که کارگاه در حوزه آن اداره واقع شده است. به عنوان مثال چنانچه نشانی کارگاه در منطقه ای در جنوب غرب تهران باشد کارگر می تواند به اداره کار جنوب غرب مراجعه نماید. پس از مراجعه به اداره مربوطه کارگر می تواند درخواست خود را با شرح مختصر اختلاف بوجود آمده و همچنین حقوق و مزایای احتمالی پرداخت نشده را حداکثر در ۲ صفحه نوشته آنرا ثبت نموده و به اداره کار ارایه نماید.

از طرفی چنانچه کارگری بدون عذر موجه ترک کار نماید کارفرما میبایست مراتب را به

اداره کار گزارش نماید و در صورت ایراد خسارت ناشی از ترک کار کارگر در محاکم قضایی طرح دعوا نماید.

آیا شخصی دیگری میتواند به نمایندگی از کارگر طرح دعوی نماید؟

چنانچه کارگر شخصاً نتواند امور مربوط به طرح دعوی را انجام دهد می تواند شخص دیگری را به عنوان نماینده معرفی نماید تا به جای او طرح دعوی نماید. به این منظور مدعی می تواند به دفاتر اسناد رسمی مراجعه و نسبت به دادن وکالت به فرد مورد نظر خود اقدام نماید. بدیهی است حضور نماینده کارگر در مراجع حل اختلاف قطعاً باید با ارایه وکالتنامه توجه به مناطق جغرافیایی، ادارات کار و مراجع حل اختلاف تشکیل شده قانونی مربوطه اعم از وکیل دادگستری یا وکیل کاری صورت پذیرد و مراجع حل اختلاف مکلف به پذیرفتن وکالتنامه دستی و خطی که اصالت آنها مشخص نیست نخواهند بود مگر آنکه اعطای نمایندگی و وکالت به طرق دیگر کاملاً برای مراجع تشخیص و حل اختلاف محرز و مسلم گردد.

طرح دعوی در مراجع حل اختلاف چه هزینه هایی دارد؟

رسیدگی به دعاوی در مراجع حل اختلاف هیچ هزینه ای ندارد و رایگان می باشد.

رسیدگی به اختلافات

پس از تقدیم دادخواست، وقت رسیدگی با روز و ساعت مشخص تعیین و به کارگر و کارفرما ابلاغ می شود. طرفین می بایست در وقت مقرر در هیات تشخیص در همان اداره کار مربوطه حاضر شده و دفاعیات و مدارک خود را ابراز نمایند، هیات مزبور پس از استماع اظهارات طرفین، پرونده را بررسی و رای مقتضی صادر می نماید. در مواردی که برای احراز صحت ادعاهای طرفین نیاز به تحقیق و بررسی باشد هیات های تشخیص حل اختلاف برای

خدمات پس از فروش داخلی

ردیف	نام کارخانه	تلفن دفتر فروش	خدمات پس از فروش
۱	آبسال	۷۷۴۵۵۰۹۵	۷۷۲۰۹۰۰۷
۲	آزمون	۸۸۷۵۸۸۸۳	۷۷۳۴۹۰۸۶
۳	آلیش گاز	۲۶۴۰۱۴۴۷	۲۶۴۰۱۴۴۲
۴	اخوان	۷۴۴۲۸	۷۴۴۲۸
۷	استیل البرز	۴۱۷۷۶	۸۸۶۷۱۰۳۵-۸
۸	اسنوا	۳۳۵۴۴۵۹۹	۱۶۹۹ و ۰۲۱۸۲۱۰۲
۹	امرسان	۳۳۵۲۲۱۴۱-۳	۰۲۱-۳۵۷۱۱
۱۰	انرژی	۶۱۴۴۴	۶۱۴۴۵
۱۱	ایران شرق	۳۳۱۳۷۲۱۸	۸۸۷۵۳۵۲۵
۱۲	ایران گرما	۸۸۷۳۳۴۰۶	۶۶۶۱۳۸۶۱
۱۳	ایستکول	۸۸۵۴۱۱۲۲	۸۸۵۴۱۱۲۲
۱۴	برفاب	۸۹۳۶۸	۸۹۳۶۸
۱۵	بوتان	۸۸۷۶۵۰۳۰	۵۱۰۱۱
۱۶	پارس خزر	۴۷۰۶	۴۷۰۶
۱۷	پلار	۳۳۱۳۸۰۱۰-۱۳	۰۳۱۳-۳۸۰۷۴۰۰
۱۹	پیلوت	۵۳۸۲۴	۵۳۸۲۴
۲۰	تاکنو گاز	۰۲۶۳-۶۶۷۰۱۳۶	۶۶۸۴۶۲۶۴
۲۱	تکنو گاز (انتخاب)	۸۸۷۳۹۵۲۰	۱۶۹۹ و ۰۲۱۸۲۱۰۲
۲۳	تهران سبحان	۲۲۳۳۲۰۰۱	۴۶۸۳۱۵۶۲-۳
۲۴	جبال	۵۵۶۷۱۳۷۵-۶	۵۵۶۸۳۷۶۰-۱
۲۵	جواهریان	۶۶۷۱۷۱۱۲	۶۶۷۱۷۱۱۲
۲۶	دونار خزر	۰۴۱۳-۴۲۰۴۹۱۵-۲۰	۰۴۱۳-۴۲۰۴۹۱۵-۲۰
۲۷	دوو (انتخاب)	۳۳۵۴۸۴۳۸-۹	۱۶۹۹ و ۰۲۱۸۲۱۰۲
۲۸	لوازم خانگی پاکشوما	۸۸۷۳۱۵۰۸	۰۲۵-۱۶۰۸
	لوازم خانگی گرال	۷۷۶۸۹۱۵۴	
۲۹	دی پوینت	۳۳۳۲۸۹۶۰	۰۲۳۳-۴۵۸۴۱۴۱
		۰۲۳۳-۴۵۸۴۱۴۱	
۳۰	رومگا گاز	۷۷۷۳۶۰۱۵-۱۷	۷۷۷۴۰۸۲۲
۳۱	ری بون	۰۲۶۳-۶۶۷۰۱۳۴-۶	۰۲۶۳-۶۶۷۰۱۳۴-۶
۳۲	ساکا گاز	۶۶۸۱۵۶۳۲	۶۶۸۱۵۶۳۲
۳۳	سپهر الکترونیک	۸۲۱۱۵	۸۲۱۱۵

ردیف	نام کارخانه	تلفن دفتر فروش	خدمات پس از فروش
۳۴	سنگر کار	۸۸۵۴۷۲۵۰-۴	۸۸۵۴۷۲۵۰-۴
۳۵	سولان	۶۶۷۰۴۷۷۵	۵۶۵۴۶۸۴۴-۵
۳۷	سینجر	۸۸۸۵۰۰۴۹	۵۱۰۷۲
۳۸	شهاب	۶۶۷۵۳۹۶۶	۴۴۵۴۸۸۲۱
۳۹	صنام	۶۶۱۷۶۳۰۰	۴۲۸۴۱
۴۰	صنایع الکترونیکی ناسیونال ایران (پاناسونیک)	۲۳۰۶۵ و ۲۳۰۶۵۵۰۰	۸۸۷۹۳۹۰۳
۴۱	فیلور	۶۶۴۶۴۲۸۴-۷	۶۵۶۰۴۵۸۱
۴۲	قاینار خزر	۰۴۱۳-۴۲۰۱۱۱۶	۰۴۱۳-۴۲۰۱۱۱۶
۴۳	کاجیران	۸۸۸۲۳۹۷۳	۸۸۳۱۶۸۵۰
۴۴	کاندید	۵۶۲۳۱۲۹۵ و ۷۷۰۰۹۴۵۲	۲۶۲۱۶۶۲۴
۴۵	کن	۷۳۵۳	۷۳۵۳
۴۶	الکترواستیل	۸۸۵۵۶۲۵۸-۹ و ۰۵۱۳-۶۶۵۱۱۶۵	۰۵۱۳-۶۶۵۱۱۶۵
۴۷	گرماوران	۶۶۷۰۳۵۵۰	۵۶۲۳۵۶۴۴-۷
۴۸	لوازم خانگی پارس	۸۵۱۷۰۰۰۰	۸۵۱۷۷
۴۹	لورچ	۰۳۱۳-۶۶۳۹۰۰۲ و ۲۲۶۵۳۶۷۹	۰۳۱۴۰۳۰
۵۰	مادیران	۸۸۶۲۳۷۰۰	۰۲۶۴-۳۲۱۰۰۰۰
۵۱	نوژن گاز	۶۵۶۴۶۷۰۰-۴	۶۵۶۴۶۷۱۰
۵۲	نیک کالا	۰۲۶۳-۴۱۱۱	۰۲۶۳-۴۱۱۱
۵۳	هاردستون	۸۸۱۰۱۴۸۵-۹۰	۰۲۱-۴۱۷۳۴
۵۴	هیمالیا	۲۵۹۳۸۰۰۰	۲۵۹۳۸۸۸۸
۵۵	هیوندای	۰۵۱۳۱۵۰۰	۵۱۳۱۵۰۰
۵۶	شرکت بازرگانی نیکان (لباسشویی اکسپریال)	۸۲۳۲	۸۲۳۲
۵۷	یخساران	۷۷۳۳۸۰۰۱	۷۷۳۳۸۰۰۱
۵۸	ایران رهجو (تلویزیون بلست)	۰۲۱-۸۳۰۰	
۵۹	آزمایش	۸۶۰۸۰۵۹۰	۸۶۰۸۰۵۹۰
۶۰	شرکت تولیدی و صنعتی پاديسان	۶۶۷۰۲۴۰۶-۶۶۷۰۹۸۴۴	۶۶۷۲۴۵۴۳
۶۱	شرکت پلی استیل (سینک - اجاق گاز - فر - هود توکار))	۰۲۱-۷۷۳۰۰۰۰۰	۰۲۱-۷۷۵۴۳۷۳۲
۶۲	جی پلاس	۸۴۷۳۳	۸۴۷۳۳
۶۳	سام الکترونیک	۸۲۵۵	۸۲۵۵
۶۴	مجیک شف	۳۴۱۸۵	۳۴۱۸۵
۶۵	بهسار تدبیر (بست)	۰۲۱-۸۸۴۴۰۸۶۴	۰۲۱-۸۸۴۴۰۱۳۸

اطلاعیه شماره (۵) مربوط به قانون چک

صدور چک در وجه حامل در چک های جدید ممنوع است



این برگه چک حداکثر تا مورخ----- مجاز است» مشخص می شود، دسته چک قابل استفاده نخواهد بود و باید با مراجعه به بانک تعویض شود. لذا صدور چک پس از تاریخ اعتبار آن ممکن نیست و این مهم از طریق سامانه صیاد کنترل خواهد شد.

۲- به موجب قانون اصلاح قانون صدور چک، صدور و پشت نویسی چک در وجه حامل ممنوع شده و ثبت انتقال چک در سامانه صیاد جایگزین پشت نویسی چک می شود. لذا، همان گونه که پیش

از این و به دفعات اعلام گردید، از تاریخ ۱۳۹۹،۱۰،۲۰ صدور چک در وجه حامل مربوط

به دسته چک های جدید ممنوع است و توسط بانک پذیرش و کارسازی نخواهد شد. لیکن برگه چک های مربوط به دسته چک های جدید همچنان تا اطلاع ثانوی امکان انتقال به اشخاص از طریق پشت نویسی را خواهند داشت.

۳- ضروری است هموطنان عزیز آگاهی داشته باشند که در صورت کافی نبودن موجودی حساب برای وصول وجه چک، بانک موظف است نسبت به پرداخت وجه چک از محل موجودی قابل برداشت متعلق به صادرکننده چک در سایر حساب های وی در همان بانک اقدام کند.

۴- اعطای دسته چک به دارندگان چک برگشتی رفع سوء اثر نشده تحت هیچ عنوان مجاز نیست. لذا، هم میهنان گرامی می بایست در استفاده از چک به عنوان یک ابزار پرداخت، دقت کافی داشته و حتی المقدور از برگشت خوردن آن پیشگیری کنند.

در صورت برگشت خوردن چک، صادرکننده چک باید در کوتاه ترین زمان ممکن نسبت به رفع سوء اثر از آن به روش های اعلامی در قانون

اطلاعیه شماره (۵) مربوط به قانون چک / صدور چک در وجه حامل در چک های جدید ممنوع است / دسته چک های جدید از یک ماه آینده توزیع می شوند

در راستای اجرای گام به گام قانون جدید چک، صدور چک در وجه حامل از تاریخ ۱۳۹۹،۱۰،۲۰ و در دسته چک های جدید ممنوع بوده و کارسازی برگه های چک که پیش از تاریخ ۱۳۹۹،۱۰،۲۰ به مشتریان

ارایه شده است، به روال سابق صورت می گیرد. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، پیرو اطلاعیه های پیشین، به آگاهی می رساند در اجرای تکالیف مقرر در مفاد «قانون اصلاح قانون صدور چک مصوب سال ۱۳۹۷»، اقداماتی که در این زمینه لازم است توسط بانک ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی صورت پذیرد، از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ابلاغ شد.

در این راستا، ضروری است هم میهنان گرامی نیز از چگونگی اجرای قانون، اطلاع حاصل کرده

و همگام با تغییرات ایجاد شده در شبکه بانکی کشور، ضمن کسب آگاهی های لازم در خصوص قواعد جدید چک، اقدامات لازم برای صدور، انتقال و وصول چک را مطابق با رویه های جدید به شرح زیر اتخاذ کنند:

۱- همان گونه که در «اطلاعیه شماره (۴)» قید شد، دسته چک هایی که از تاریخ ۱۳۹۹،۱۰،۲۰ به مشتریان تحویل داده می شود، دارای تاریخ اعتبار هستند. به این معنی که اشخاص تا تاریخ معینی مجاز هستند که از دسته چک خود استفاده کرده و چک صادر کنند و بعد از تاریخ اعتبار که روی تمام برگه های دسته چک نیز با عبارت «صدور

اعطای دسته چک به دارندگان چک برگشتی رفع سوء اثر نشده تحت هیچ عنوان مجاز نیست

و ضوابط ابلاغی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اقدام کند؛ چراکه فارغ از مباحث کیفری و حقوقی، محرومیت‌های الزامی مصرح در قانون، میتواند آثار و مشکلات جدی در زمینه ارایه خدمات بانکی به اشخاص حقیقی و حقوقی که دارای چک برگشتی رفع سوءاثر نشده هستند، به همراه داشته باشد.

در این خصوص شایان ذکر است رفع سوءاثر از چک برگشتی در سامانه یکپارچه بانک مرکزی، صرفاً در صورت تحقق یکی از شرایط زیر امکان پذیر است:

رفع سوءاثر از چک
برگشتی در سامانه
یکپارچه بانک مرکزی،
صرفاً در صورت تحقق
یکی از شرایط زیر
امکان پذیر است

چک توسط دارنده.

۵- وفق قانون، اعمال محرومیت‌های زیر برای صادرکنندگان چک برگشتی الزامی است:

۵-۱- عدم افتتاح هرگونه حساب و صدور کارت بانکی جدید؛

۵-۲- مسدود کردن وجوه کلیه حساب‌ها و کارت‌های بانکی و هر مبلغ متعلق به صادرکننده که تحت هر عنوان نزد همان بانک یا مؤسسه اعتباری دارد به میزان کسری مبلغ چک؛

۵-۳- عدم پرداخت هرگونه تسهیلات بانکی یا

صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی یا ریالی؛

۵-۴- عدم گشایش اعتبار اسنادی ارزی یا ریالی؛

۵-۵- ممنوعیت صدور دسته‌چک جدید در سامانه صباد؛

همان‌طور که در «اطلاعیه شماره ۲» این بانک اعلام شد، قانونگذار محترم، محرومیت‌های مذکور در بندهای ۱-۶، ۳-۶ و ۴-۶ فوق را صرفاً در خصوص برخی بنگاه‌های اقتصادی، به تشخیص شورای تأمین استان و با رعایت شرایط مقرر در آیین‌نامه مصوب هیأت محترم وزیران و البته فقط برای یک سال قابل تعلیق دانسته است. لیکن، قائل شدن استثناء از محرومیت‌های فوق (به دلیل برگشت خوردن چک) برای سایر اشخاص، به هیچ وجه امکان‌پذیر نخواهد بود.

۶- عملیات صدور، انتقال و وصول برگه‌های دسته‌چک‌هایی که پیش از تاریخ ۱۳۹۹،۱۰،۲۰ به مشتریان ارایه شده است، به روال سابق انجام می شود.

۷- سایر اقدامات لازم و اطلاعات تکمیلی در خصوص اجرای «قانون اصلاح قانون صدور چک»، متعاقباً و به تدریج در زمان مقتضی اعلام خواهد شد.

منبع: سایت بانک مرکزی

۴-۱- واریز کسری مبلغ چک به حساب جاری نزد بانک و ارایه درخواست مسدودی این وجه. در این صورت حساب مشتری صادر کننده چک به میزان کسری چک برگشت‌خورده مسدود شده و بلافاصله رفع سوء اثر صورت می‌پذیرد. بانک نیز موظف است واریز مبلغ را ظرف مدت سه روز به شیوه‌ای اطمینان‌بخش و قابل استناد، از جمله مکاتبه، به اطلاع دارنده چک برساند؛

۴-۲- ارایه لاشه چک به بانک محال‌علیه؛

۴-۳- ارایه رضایت‌نامه رسمی (تنظیم‌شده در دفاتر اسناد رسمی) از دارنده چک یا نامه رسمی از شخص حقوقی دولتی یا عمومی غیردولتی دارنده چک؛

۴-۴- ارایه نامه رسمی از مرجع قضایی یا ثبتی ذی‌صلاح مبنی بر اتمام عملیات اجرایی در خصوص چک؛

۴-۵- ارایه حکم قضایی مبنی بر برائت ذمه صاحب حساب در خصوص چک؛

۴-۶- سپری شدن مدت سه‌سال از تاریخ صدور گواهی‌نامه عدم پرداخت، مشروط به عدم طرح دعوای حقوقی یا کیفری در خصوص



گفتگوی اختصاصی با مدیر کل تعزیرات استان تهران، محمدعلی اسفغانی

کم هزینه ترین راه برخورد با متخلف، برخورد درون سازمانی است



محمد علی اسفغانی متولد ۱۳۴۷ فریدون شهر می باشد. نماینده پیشین مجلس شورای اسلامی چم و خم کار را خوب می داند. در سال های مدیری با به پای سربازان وطن در حال حفاظت از خاک پاک ایران زمین بود و در این راه در عملیات کربلای ۴ به سختی مجروح شد. هنوز هم وقتی وارد اتاق کار او شدم و محیط کارش را از نزدیک مشاهده کردم حال و هوای همان روزها را حس کردم. ایشان با آغوش گرم پذیرای ما بودند و با هم مرور می کنیم صحبت های ایشان را در خصوص شرح وظایف تعزیرات حول محور لوازم خانگی ...

این سازمان توانسته نقش خود را بسیار پررنگ در جامعه ایفا کند. در بحث صلاحیت ها از نظر قانونی این سازمان در سه مبحث دارای صلاحیت است یکی از آن ها کالا و خدمات و دیگری بحث بهداشت و درمان و دیگری بحث قاچاق کالا و ارز ولی اگر خیلی ساده بخواهیم موضوع را بررسی کنیم و هر جایی که باشیم و نگاهی به اطراف خود بیندازیم هر چه به چشم می آید و در ذهن می گنجد به نوعی مشمول صلاحیت های تعزیراتی قرار می گیرد. همین جایی که نشستیم از این کف و سقف و دیوار و در و ستون و برق و صندلی و میز و قلم و گل و گیاه گرفته تا مواد خوراکی، پوشیدنی و آشامیدنی تماماً به نوعی در عناوین مختلف در صلاحیت سازمان تعزیرات است.

در کالا و خدمات تمام کالاهایی که در کشور تولید می شود، وارد می شود و صادر می شود و عرضه می شود. چنانچه مباحثی از قبیل گرانفروشی، کم فروشی، تقلب، احتکار، امتناع از عرضه، اختفا و نظایر اینها داشته باشد در

صلاحیت ماست که رسیدگی شود.

در تمام کارهای خدماتی اعم از تعمیر خودرو، لوازم خانگی گرفته تا شرکت هایی که کارهای خدماتی اینترنتی انجام می دهند رسیدگی به

بنا به ضرورتی که در سال های اواخر جنگ احساس شد که دولت نیاز به یک اهرم برای نظارت و کنترل بر بازار دارد و از طرفی رسیدگی اختلافات و دعاوی که مربوط به بازار و مباحث مرتبط هست اگر بخواهد در قوه قضائیه مطرح شود موجب اطاله دادرسی شده و حجم کار آن قوه را بالا برده و تصمیم گیری سریع امکان پذیر نخواهد بود. به طور خاص بخواهم ذکر کنم در بحث حقوقی برخی از مباحث و طرح دعوی تابع تشریفات قانونی و هزینه بر است. برخی از این اختیارات و صلاحیت ها که منحصراً مباحث مربوط به بازار، کنترل بازار، کنترل قیمت ها و برخورد با متخلفان در بازار است را به سازمان تعزیرات حکومتی تفویض کردند.

این قانون در سال ۱۳۶۷ توسط مجمع تشخیص مصلحت نظام تصویب شد و با ایجاد یک اصلاحیه از سال ۱۳۷۳ عملاً شروع به فعالیت کرد. همان طور که ذکر کردم چون دولت نیاز به این مجموعه داشت باید حتماً زیر نظر دولت قرار می گرفت و منفک از قوه قضائیه است. رئیس

سازمان تعزیرات حکومتی معاون وزیر دادگستری است و در تمام استان ها این سازمان اداره کل دارد و در شهرستان ها اداره شهرستان دارد و خوشبختانه با تمامی کمی ها و کاستی ها و امکانات موجود

این سازمان در سه
مبحث دارای صلاحیت
است یکی از آن ها کالا
و خدمات و دیگری
بحث بهداشت و درمان
و دیگری بحث قاچاق
کالا و ارز

شریفی هستیم که روزی خود را از راه حلال و رضایت خداوند در می آورند.

تخلفات متعددی از سوی صنوف به ما گزارش می شود که بیشترین تخلف از حیث آماری بحث عدم درج قیمت است و اگرچه تخلف ساده ای ولی از لحاظ فراوانی تخلف از همه بیشتر است و بعد از آن گرانفروشی و کم فروشی، تقلب، عدم ارائه فاکتور و ... از جمله تخلفات مربوط به صنوف است. قاچاق لوازم خانگی قبلاً خیلی زیاد بود با پایین بودن نرخ تبدیل ارز متأسفانه کالاهایی که توسط قاچاقچیان وارد می شود با قیمتی بسیار پایین تر از محصولات ساخت داخل عرضه می شدند.

از طرفی نگاه غلطی که از قدیم جا افتاده است این است که کالای خارجی حتی اگر قیمت بالاتری داشته باشد و خدمات خوبی ارائه ندهد باز هم از کالای ایرانی بهتر است و صد تأسف که بسیاری از کاسبها هم شاید به خاطر سود بیشتر مشتریان را ترغیب به خرید کالای خارجی می کنند ولی کم کم با بالا رفتن نرخ تبدیل ارز و با بالا رفتن کیفیت کالاهای ایرانی خوشبختانه این نگاه غلط در حال اصلاح شدن است و به همین دلیل دیگر شاهد سیل ورود قاچاق لوازم نامرغوب خارجی به کشور نیستیم.

توصیه من به تولیدکنندگان داخلی به خصوص تولید کنندگان لوازم خانگی این است که با بالا بردن کیفیت قطعات مصرفی و دقت در مونتاژ محصول نهایی و به کار گماردن نیروی متخصص فنی و کیفی با افزایش کیفیت محصول به تغییر این نگاه غلط کمک کنند و مطمئن باشند ما نیز به طور جد وظیفه ذاتی خود که مبارزه با قاچاق کالا است را ادامه می دهیم.

دوم باید به صورت کاملاً شفاف به این باور برسند که کالای تولید داخل از حیث دوام و ماندگاری و کیفیت از کالای خارجی بهتر است و وقتی مردم به صورت حسی و لمسی به این واقعیت برسند فرهنگ غلط قبلی ولو در طولانی مدت تغییر خواهد کرد.

من بارها و بارها در مصاحبه های مختلف در نشریات و صدا و سیما

تخلفاتشان به عهده ما است.

در بحث بهداشت و درمان تمام آن تخلفاتی که از حیث قیمت ها شامل می شود و وجهی خارج از تعرفه وزارت بهداشت از بیمار گرفته می شود، نظارت آن بر عهده سازمان تعزیرات می باشد. اگر شما به بیمارستان مراجعه کنید و صورتحساب رقم بالاتری دارد و حتی همراه و اتاق سی سی یو و اتاق عمل همه و همه صلاحیت نظارت بر قیمت ها به عهده ما می باشد. کالاهای مصرفی در آن حوزه از حیث

قاچاق و تقلبی بودن و گرانفروشی هم به عهده ماست. حجم کار بسیار بالاست. به عنوان مثال در حوزه داندانپزشکی تعداد اقلامی که ما باید به آن ها نظارت کنیم بالغ بر ۲۲۰۰۰۰ کالا است. حتی اگر پزشکی اجازه فعالیت نداشته باشد ما وارد می شویم. اگر مرکز پزشکی بدون جواز کار فعالیت کند نظارت آن و برخورد با آن ها به عهده ما می باشد. گاهی مرکزی دایر می شود و پروانه کسب کار ندارد و گاهی مرکز پروانه کار دارد ولی افرادی که آن جا کار می کنند صلاحیت کار و تخصص کار درمان ندارند.

سامانه ۱۳۵ راه ارتباطی گزارش های مردمی با ماست، مردم شریف و کسبه ای که به صورت شفاف و سالم کاری کنند موظف هستند کسانی که به هر دلیلی خلاف می کنند را به ما معرفی کنند تا با برخورد با آن ها از حق قانونی آن ها دفاع کنیم.

در بحث قاچاق و ارز متأسفانه بخش عظیمی از کالاهایی که در کشور استفاده می شود نظیر گل مصنوعی و طبیعی و میوه و خشکبار گرفته تا پوشاک و لوازم خانگی و ... به صورت قاچاق وارد شده است. هر کالایی که بر طبق قانون مقررات مربوط به واردات کالا را نداشته باشد قاچاق واردات و هر کالایی که بدون انجام مراحل قانونی صادراتی از کشور خارج شود کالای قاچاق است.

اما اگر بخواهم به صورت خاص در مورد اصناف و به خصوص لوازم خانگی صحبت کنم باید بگویم که همواره ضمن دفاع از حقوق مصرف کنندگان و خریداران و شهروندان در کنار کسبه و صنوف

کسبه ای که به صورت
شفاف و سالم کاری کنند
موظف هستند کسانی
که به هر دلیلی خلاف
می کنند را معرفی کنند





هم در مورد کالا و خدمات مختلف اشراف داشته باشند ولی خود شما قطعاً صاحب نظرتر از آنها هستید.

کسی که سالهاست در صنف لوازم خانگی حضور دارد و حالا مورد اعتماد صنف قرار گرفته و هیئت مدیره در اتحادیه است با یک نگاه به یک جارو برقی متوجه می شود که قطعات آن داخلی است یا خارجی و اگر خارجی است آیا ساخت چین است و یا آلمانی و اینکه موتور آن اورجینال است یا خیر و اینکه آیا استوک است یا نو و ... که اگر کارشناس من چندین بار هم آن را زیر و رو کند شاید این اشراف را نداشته باشد.

خواهش من این است که اتحادیه ها به نظارت درون سازمانی روی بیاورند و درکنار نظارت آنها ما هم به عنوان مکمل نظارت های تخصصی خود را انجام خواهیم داد. تا زمانی که بازار خودش، خودش را تنظیم کند و به تخلفاتش رسیدگی کند هیچ ضرورتی به ورود ما نیست. تعزیرات زمانی وارد می شود که گزارش به ما برسد و ضروری باشد و نیاز به کار قضایی

و فنی و تخصصی باشد ما ورود می کنیم. شاید در بعضی از موارد اتحادیه توانایی ورود نداشته باشد و ممکن است جرم سنگین باشد آنگاه ما ورود می کنیم. در پایان این را عنوان کنم که من کاملاً بر شرایط بازار آگاهی دارم و می دانم که تغییرات پی در پی نرخ ارز و مشکلات موجود در دسترسی به مواد اولیه کارخانه های تولیدی مشکلات بزرگی را برای ثابت نگه داشتن قیمت ها به وجود آورده است.

ولی تلاش ما این است، آن قیمتی که نهایت از سوی سازمان حمایت از مصرف کننده و با حضور اتحادیه های لوازم خانگی تصویب شده است را بنا قرار دهیم.

عنوان کرده ام که اعتقاد قلبی من به عنوان مدیر کل تعزیرات حکومتی تهران و کسی که سالهای سال با پوست و استخوان در راس تصمیم گیری های کلان بوده ام این است که اعظم کسبه در صنوف آدم های خدا ترس، سالم و مقیدی هستند.

احترام امامزاده را متولی می تواند حفظ کند. رئیس و اعضای هیئت رئیسه مربوطه وقتی خودشان نظارت کنند و اگر باز آن معدود متخلفانی که آبرو و اعتبار صنف را از بین می برند برخورد کارشناسانه و قاطع انجام دهند دیگر لزومی ندارد که نهادهای دیگری همچون تعزیرات وارد شود.

امیدوارم به درجه ای از پیشرفت برسیم که اتحادیه ها اساساً وارد عمل شده و قطعاً هیچکس بیشتر از آنها در صنف خود متخصص نیست و کارشناسانه ترین نظری که می شود در مورد قیمت و کیفیت یک محصول داد قطعاً اعضای همان اتحادیه هستند. کم هزینه ترین راه برخورد با متخلف برخورد درون سازمانی است که نه رسانه ای می شود و نه خدای نکرده ممکن است

با آبروی کسی بازی شود. متأسفانه با رسانه ای شدن خیلی از تخلفات از اعتماد مردم به کاسب هایی که سالم و شفاف کار می کنند هم کاسته می شود و شاید بسیاری عکس العمل های منفی متعاقب آن داشته باشد. من شخصاً در کشورهای پیشرفته پیگیری و سوال کردم و به این علم رسیده ام که نظارت درون سازمانی موثرترین نوع نظارت است. وقتی از آنها سوال کردم که چه کسی روی کیفیت و قیمت کسبه نظارت دارد؟ و جالب این است که اکثر آنها عنوان می کردند که ما از بازرسان اتحادیه های خودمان بیشتر از همه واهمه داریم، آنها چنان بی رحمانه و کارشناسانه با ما برخوردی می کنند که گاهی ما را از هستی ساقط می کند!

در همین راستا در اولین سخنرانی خودم در اتاق اصناف و در حضور روسای اتحادیه های مختلف عنوان کردم که کارشناسان من هر چقدر

اعظم کسبه در صنوف
آدم های خدا ترس،
سالم و مقیدی هستند

Domena®
France

Vacuum Cleaner

4021



ایده آل

شرکت ایده آل نگار خاور میانه

[ideal_negar](https://www.idealnegar.ir)

www.idealnegar.ir

Tel: 021 - 57619

www.domena.ir



Low Noise



HEPA



Eco+



2200W



11-13m
ActiveRadius



موتور ساخت ایتالیا



سراخی از چراغی
گفتگو با حاج حسن محمدی
پیشکسوت صنف لوازم خانگی

کالا باید با قیمت ثابت و به طور یکسان به کسبه برسد

اینجانب حسن محمدی متولد ۱۳۲۵ دارای ۷ فرزند می‌باشم که دوتای آن پسر هستند. من دارای مدرک دیپلم در سال ۱۳۴۹ هستم. مثل بسیاری از کاسب‌های قدیمی چون پدرم کاسب بود و من هم در کنار ایشان مشغول کار و درس بودم. خیلی زود متوجه شدم که لازمه موفقیت در کار داشتن مهارت‌های مختلف است و همیشه در کار کاسبی سعی کرده‌ام به کسب مهارت‌های نوین از جمله کار با موبایل‌های هوشمند، کامپیوتر و اینترنت بپردازم.

دیپلم را که گرفتم خیلی زود جذب کار شدم در سال ۱۳۴۹ ابتدا یک نمایشگاه اتومبیل در خیابان خاوران سر نفیس دایر کردم، کارم بد نبود ولی مغازه کناری یک مغازه فروش لوازم خانگی بود، نقد و اقساط و امانت فروشی هم می‌کرد. صاحب مغازه جناب فرهنگ باقری از آشنایان ما بودند، کارشان آنقدر رونق داشت که گهگاه ماشین‌های صفر کیلومتر را نیز برایم به صورت نسیه می‌فروخت! کم کم تغییر شغل دادم و شدم لوازم خانگی فروش ...

تا اوایل انقلاب کار به شکل خوبی پیش می‌رفت و من غیر از تک فروشی، کار بانکداری و فروش عمده به تهرانی‌های اطراف هم انجام می‌دادم.

با پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی و توزیع کالا به صورت دفترچه و سهمیه‌ای، باز هم من به عنوان معتمد محل مورد اعتماد صنف بودم و کم کم جذب کارهای مدیریتی صنف شدم.

من قاری قرآن هستم و دلیل لطف همیشگی خداوند برخود را همین

دیدگاه من از قدیم
الایام این بوده است
که به هیچ مراجعه
کننده‌ای اعم از
پولدار و بی پول نه
نگویم

عرف قدیم این بود که بسیاری از کسبه و معتمدان بازار، بازوی اجرایی و کمک حال بچه‌های اتحادیه بودند. به طور مثال از علاقمندان به همکاری دعوت می‌شد تا در کمیسیون‌های مالیاتی حضور به هم برسانند و از کسبه شریف دفاع کنند، جناب محمدی در زمان آقای سیاری مسئول یکی از کمیسیون‌های تخصصی مالیاتی جنوب تهران بود.

آن‌هایی که از قدیم ساکن محدوده مسگرآباد، اتابک، هاشم‌آباد و انتهای منصور بودند به خوبی به یاد دارند که یک فروشگاه در آن منطقه وجود دارد که هیچکس از آن دست خالی بیرون نمی‌آید.

دیدگاه آقای محمدی از قدیم الایام این بوده است که به هیچ مراجعه کننده‌ای اعم از پولدار و بی پول نه نگوید و به همین دلیل است که پس از نزدیک به ۴۵ سال هنوز هم چراغ مغازه ایشان با اینکه در منطقه بورس نیست روشن است.

بارها و بارها چهره او از صدا و سیما به عنوان فردی نیکوکار پخش شده است و سالیانه چیزی

به ۳۰۰۰ پک معیشتی از طریق فروشگاه محمدی در محله توزیع می‌شود. با او که هم اکنون عضو شورایی محله هاشم‌آباد است به گفتگو نشستیم که با هم می‌خوانیم:

با سلام و آرزوی سلامتی برای همه ملت جهان مخصوصاً ایرانیان عزیز پیشاپیش سال نو را به تمام هموطنان عزیزم در سراسر جهان تبریک می‌گویم و آرزو می‌کنم که هر چه سریعتر ویروس منحوس کرونا از کل جهان رخت بربندد و با دعای مردم ان شا الله ...

وقتی توان مالی زیادی نداشته باشی ضعیف هستی و کار دست آن‌هایی در صنف است که پول دارند و خرید کلان می‌کنند و می‌توانند تخفیف خوب بگیرند و جنس را با قیمت بهتر بفروشند.

یکی از مشکلات عدیده این روزها محاسبه میزان مالیات سالانه کسبه است. متأسفانه میزان مالیاتی که برای من بریده‌اند با واقعیت درآمد من همخوانی ندارد. ممیز می‌گوید چون یخچال دو برابر شده است پس مالیات تو هم باید مطابق با آن بالا رود. هر طور که دلشان بخواهد مالیات را حساب می‌کنند.

پیشنهاد من به همه کاسب‌ها این است که برای کارهای مالیاتی خود حتماً مشاور بگیرند در کار ثبت اسناد مالیاتی دقت کنند و کار را به کاردان

خریداران در محله ما
وسع مالی کمی دارند
و بیشتر برای جهیزیه
خرید می‌کنند

ب سپارند.

خریداران در محله ما وسع مالی کمی دارند و بیشتر برای جهیزیه خرید می‌کنند. خودشان با لوازم خانگی سی‌چهل سال پیش و تعمیر آن کنار می‌آیند. جالب است که همان یخچال و گاز ۴۰ سال پیش را هم از خود ما خریده‌اند و حالا هم به ما اعتماد دارند و از ما خرید می‌کنند.

توقع من از عزیزی که در اتحادیه حضور دارند مخصوصاً جوانان پر انگیزه این است که همان‌طوری که در انتخابات قول دادند با مافیای قدرت مبارزه کنند و همیشه طرف کاسب شریف صنف را بگیرند. سعی کنند که کالا به طور یکسان و با قیمت ثابت به کسبه برسد. در کار ثبت تعرفه‌های مالیاتی به کسبه ضعیف کمک کنند و از هر گونه کمک به آن‌هایی که نیازمند هستند دریغ نکنند.

می‌دانم و هروقت در جمع، قرآن می‌خوانم همگی حاضران اظهار لطف دارند و یکی از دلایلی که جذب اتحادیه شدم همین بود.

با توجه به نیاز بازار به کالاهای اساسی و با کمک فرزندانم در منطقه پاکدشت تهران مبادرت به ایجاد کارخانه‌ای کردیم و تولید لباسشویی سطلی را از صفر تا صد تولید داخل را آغاز کردیم. خدا را شاکر هستم که توانستم سفره‌ای پهن کنم و عده‌ای را دور آن جمع کنم و با تولید داخل کمک کوچکی به شریان اقتصادی کشورم بکنم. ولی به دلیل سیاست‌های غلط دولت و ورود کالاهای بی‌کیفیت و ارزان چینی به کشور خیلی زود سفره ما کوچک و کوچکتر شد تا جایی که دیگر تولید مقرون به صرفه نبود. مجبور شدیم

یکی یکی پرسنل خود را اخراج کنیم و کار به جایی رسید که هر دو پسر من نیز کار را رها کردند و از من جدا شدند.

متأسفانه اعمال سیاست‌های غلط کار را به جایی رساند که کارکردن ما دیگر جوابگوی خرج و مخارج روزمره زندگیمان نیست. یا باید به محله‌ای بروی که در بورس باشد و یا کارت را عوض کنی.

ما فروشگاه‌هایی که در حاشیه شهر هستیم به دلیل گرانی کالا قدرت خریدمان کم شده است و دیگر به صورت اعتباری به ما جنس نمی‌دهند و مردم هم قدرت خریدشان کم شده است. در این محل مردم توان خرید کالای خارجی را ندارند و ما فقط جنس ایرانی می‌فروشیم. از طرفی کسب و کار در شرایط کرونا سخت شده است و به جرات می‌گویم که خرید و فروش در این ماه‌های اخیر به صفر رسیده است و زندگی با داشتن نوه و داماد و عروس سخت شده است و از جیب می‌خوریم!



▲ حاج حسن محمدی ۳۵ سال قبل در کنار فرزندش

نکات اساسی مالیات بر درآمد مشاغل

آگاهی مودیان از قانون مالیات های مستقیم کمک قابل توجهی به آنان در عمل به وظایف قانونی و بهره مندی از تسهیلاتی که قانون برای مودیان در نظر گرفته و عدم تعلق جریمه های احتمالی که قانونگذار برای آنان پیش بینی کرده می نماید. از این رو در این مقاله به اجمال به بیان پاره ای از مواد و بندهای مهم قانونی در بخش مالیات بر درآمد مشاغل می پردازیم.



اول:

اشخاص مشمول مالیات بر درآمد مشاغل شخص یا اشخاص حقیقی که از طریق اشتغال یا به عناوین دیگر غیر از موارد مذکور در سایر فصل های این قانون نظیر: فصل درآمد اجاره املاک - درآمد حقوق و ... در ایران درآمد تحصیل کنند، پس از کسر معافیت های مقرر در این قانون مشمول مالیات بر درآمد مشاغل می باشند.

دوم:

درآمد مشمول مالیات مودیان مشمول مالیات بر درآمد مشاغل به استناد ماده ۹۴ درآمد مشمول مالیات مودیان موضوع این فصل عبارت است از کل فروش کالا و خدمات به اضافه سایر درآمدهای آنان که مشمول مالیات فصول دیگر شناخته نشده پس از کسر هزینه و استهلاک مربوط طبق مقررات فصل هزینه های قابل قبول و استهلاک.

سوم:

تقسیم بندی صاحبان مشاغل بر اساس ماده ۹۵ صاحبان مشاغل موضوع این فصل مکلف اند اسناد و مدارک مثبت کافی برای تشخیص درآمد مشمول مالیات خود نگهداری کنند. صاحبان مشاغل از ابتدای تیرماه ۱۳۹۴ از لحاظ تشخیص درآمد مشمول مالیات به گروههای زیر تقسیم می شوند:

الف- صاحبان مشاغلی که مکلف به ثبت فعالیت های شغلی خود در دفاتر روزنامه و کل موضوع قانون تجارت هستند.

ب- صاحبان مشاغلی که مشمول تحریر دفاتر نیستند، مکلف اند صورت خلاصه وضعیت درآمد و هزینه خود را طبق ضوابط و نمونه های تعیین شده از طرف سازمان امور مالیاتی نگهداری کنند.

پس با توجه به آخرین تغییرات صورت گرفته در تقسیم بندی مشاغل از ابتدای سال ۱۴۰۰ (بخشنامه ۲۰۰/۹۹/۶۰ مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۱۸)

گروه بندی مشاغل بر اساس میزان درآمد بدین شکل انجام میگیرد:
الف) تا مبلغ ۱۸,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال فروش گروه (سوم) مالیاتی
* نیاز به نگهداری اسناد دارند ولی دفاتر مالیاتی الزام آور نیست از توافق میتوانند استفاده نمایند

ب) باز مبلغ ۱۸,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۱ ریال تا ۵۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال فروش گروه (دوم) مالیاتی

* نیاز به نگهداری اسناد دارند ولی دفاتر مالیاتی الزام آور نیست از توافق نمیتوانند استفاده نمایند

ج) از مبلغ ۵۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۱ ریال فروش به بالا گروه (اول) مالیاتی
* نیاز به نگهدار اسناد و تحریر دفاتر روزنامه کل و از توافق نمیتوانند استفاده کنند.

چهارم: مهلت ارائه اظهارنامه مالیاتی مشاغل

صاحبان مشاغل مکلف اند اظهارنامه مالیاتی مربوط به فعالیت های شغلی خود را در یک سال مالیاتی برای هر واحد شغلی یا برای هر محل جداگانه طبق نمونه ای که وسیله سازمان امور مالیاتی کشور تهیه خواهد شد، تنظیم و تا آخر خرداد ماه سال بعد به اداره امور مالیاتی محل شغل خود ارائه و مالیات متعلق را به نرخ مذکور در ماده ۱۳۱ این قانون پرداخت نماید.

پنجم: مهلت قانونی اعلام شروع فعالیت از سوی صاحبان

مشاغل بر اساس تبصره ۳ ماده ۱۷۷ صاحبان مشاغل مکلف اند، ظرف چهارماه از تاریخ شروع فعالیت مراتب را کتبا به اداره امور مالیاتی محل اعلام نمایند.

ششم: میزان معافیت

به استناد ماده ۱۰۱ درآمد سالانه مشمول مالیات مودیان موضوع این فصل که اظهارنامه مالیاتی خود را طبق مقررات این فصل در موعد

ماده ۲۴۷ قانون مالیاتهای مستقیم / طرح پرونده در هیات حل اختلاف مالیاتی تجدیدنظر در صورت اعتراض کتبی موذیان یا ماموران مالیاتی مربوط

ماده ۲۵۱ قانون مالیاتهای مستقیم / طرح پرونده نزد شورای عالی مالیاتی در صورت شکایت از رای قطعی هیات حل اختلاف مالیاتی توسط مودی یا اداره امور مالیاتی

ماده ۲۵۱ مکرر قانون مالیاتهای مستقیم / طرح پرونده در هیات منتخب وزیر امور اقتصادی و دارایی

ماده ۲۵۷ قانون مالیاتهای مستقیم / طرح پرونده در هیات حل اختلاف مالیاتی همعرض در صورت نقض رای مورد شکایت توسط شعب شورای عالی مالیاتی

ماده ۲۴۳ قانون مالیاتهای مستقیم / در صورت اعتراض مودی به وارد ندانستن درخواست استرداد اضافه پرداختی مالیات

ماده ۲۱۶ قانون مالیاتهای مستقیم / مرجع رسیدگی به شکایات ناشی از اقدامات اجرایی راجع به مطالبات دولت

محاسبه مالیات اصناف چگونه انجام می شود؟

ابتدا نیاز می باشد با چند اصطلاح و ابزار جهت محاسبه مالیات عملکرد آشنا شویم

ضرایب مالیاتی

بر اساس قانون مالیات، هرساله جدولی از اعداد و ضرایب مالیاتی از سوی سازمان امور مالیاتی کشور تدوین و ابلاغ می شود. این جدول درواقع همان ضرایب مالیاتی است که مستقیماً میزان مالیات بر درآمد را مشخص می کند. پیشنهاد می کنیم اگر مالیات در کسب و کار شما نقش مهمی ایفا می کند،

*جدول ضرایب مالیاتی صنف لوازم خانگی

۴- لوازم برقی خانگی، انواع ماشینهای اداری و رایانه، تجهیزات پزشکی، طبی، ورزشی، عکاسی، فیلمبرداری، دستگاههای الکتریکی و مکانیکی و فعالیتهای وابسته

ردیف	کد تشخیص فعالیت (ایسکد)	نوع فعالیت	درصد از فروش				ملاحظات
			بازمانده	ماده دور	ماده دور	ماده دور	
۱	۲۱۲۲ ۲۱۲۳ ۲۱۲۴ ۲۱۲۵	انواع یخچال، فریزر، آبسردکن، ماشین لباسشویی و ظرفشویی، بخاری و شوینده اجاق گاز، آب گرمکن تاری، نفتی، گازی، انواع کولر و قطعات و لوازم بدکی مربوط به آنها	۹	۳	۲۰	۵	سازگار: فروشنده محصولات خارجی: ۸٪ سازگار: ۳٪ غیرسازگار: ۲٪ فروشنده قطعات و لوازم بدکی به ترتیب ۱۲٪ و ۱۵٪ سازگار: ۴٪ غیرسازگار: ۱۲٪ آپورت: در باقی
۲	۲۱۲۲ ۲۱۲۳ ۲۱۲۴ ۲۱۲۵	انواع تلویزیون، رادیو، ضبط و سایر دستگاههای لوازم صوتی و تصویری و قطعات و لوازم بدکی مربوط به آنها	۹	۳	۲۰	۷	سازگار: ۱۹٪ غیرسازگار: ۲٪ فروشنده قطعات و لوازم بدکی به ترتیب ۱۲٪ و ۱۵٪ سازگار: ۴٪ غیرسازگار: ۱۲٪ آپورت: در باقی
۳	۲۱۲۲ ۲۱۲۳ ۲۱۲۴ ۲۱۲۵	انواع جبرج خیاطی و کفالتی و قطعات و لوازم بدکی مربوطه	۹	۳	۲۰	۸	سازگار: فروشنده محصولات خارجی: ۱۵٪ سازگار: ۲٪ غیرسازگار: ۲٪ فروشنده قطعات و لوازم بدکی به ترتیب ۱۲٪ و ۱۵٪ سازگار: ۴٪ غیرسازگار: ۱۲٪ آپورت: در باقی
۴	۲۱۲۲ ۲۱۲۳ ۲۱۲۴ ۲۱۲۵	سایر لوازم خانگی نظیر جاروبرقی، اتو، جبرج گوشت، آبپز و گریل، مخلوط کن، غذاساز، پلوپز، بخار پز، مایکروفر، مایکروویو، توستر، پنکجه، سماور، کتری، قوری و از این قبیل و قطعات و لوازم بدکی مربوط به آنها	۱۰	۴	۲۰	۱۴	سازگار: ۴٪ غیرسازگار: ۱۲٪ آپورت: در باقی
۵	۲۱۲۲ ۲۱۲۳ ۲۱۲۴ ۲۱۲۵	انواع لوازم آرایشی برقی و قطعات و لوازم بدکی مربوطه	۱۱	۴	۲۰	۱۶	سازگار: ۴٪ غیرسازگار: ۱۲٪ آپورت: در باقی
۶	۲۱۲۲ ۲۱۲۳ ۲۱۲۴ ۲۱۲۵	انواع رایانه، ماشینهای اداری و تجهیزات جانبی	۸	۴	۱۵	۶	سازگار: تعمیر، رایانه، تعمیر و نگهداری، سرویس و ارائه خدمات پشتیبانی ۱۲٪ غیرسازگار: ۱۲٪ آپورت: در باقی
۷	۲۱۲۲ ۲۱۲۳ ۲۱۲۴ ۲۱۲۵	قطعات و لوازم بدکی رایانه و ماشینهای اداری	۸	۴	۱۵	۹	سازگار: تعمیر، رایانه، تعمیر و نگهداری، سرویس و ارائه خدمات پشتیبانی ۱۲٪ غیرسازگار: ۱۲٪ آپورت: در باقی

مقرر ارائه کرده اند تا میزان معافیت موضوع ماده ۸۴ این قانون از پرداخت مالیات معاف و مازاد آن به نرخهای مذکور در ماده ۱۳۱ این قانون مشمول مالیات خواهد بود

-در مشارکتهای مدنی اعم از اختیاری و قهری شرکا حداکثر از دو معافیت استفاده خواهند کرد مبلغ معافیت به طور مساوی بین آنان تقسیم و باقیمانده سهم هر شریک جداگانه مشمول مالیات خواهد بود -شرکایی که با هم رابطه زوجیت دارند از لحاظ استفاده از معافیت در حکم یک شریک تلقی و معافیت مقرر به زوج اعطا می گردد.

- در صورت فوت احدی از شرکا وراث وی بعنوان قام مقام قانونی از معافیت مالیاتی سهم متوفی در مشارکت به شرح فوق استفاده نموده و این معافیت به طور مساوی بین آنان تقسیم و از درآمد سهم هر کدام کسر خواهد شد.

هفتم: هزینه های قابل قبول

هزینههای قابل قبول برای تشخیص درآمد مشمول مالیات عبارت است از هزینه هایی که حدود متعارف، متکی به مدارک و منحصرأ مربوط به تحصیل درآمد در دوره مالی مربوطه با رعایت حد نصاب های مقرر باشد.

هشتم: جرائم مالیاتی

-عدم اطلاع شروع فعالیت صاحبان مشاغل به ادارات امور مالیاتی و تشکیل پرونده در مهلت ۴ ماهه ۱۰٪

-پرداخت مالیاتی پس از سر رسید مقرر ۲/۵٪

-عدم تسلیم اظهارنامه برای مشمولین گروه اول و دوم و سوم ۳۰٪ غیر قابل بخشودگی

-کتمان درآمد یا اظهار هزینه غیر واقعی علی رقم تسلیم اظهارنامه ۲۰٪ غیر قابل بخشودگی

-عدم تسیم ترازنامه و حساب سود و زیان یا عدم ارائه دفاتر برای گروه اول ۲۰٪ برای هریک از موارد

-عدم پرداخت مالیات حقوق پرسنل ظرف مهلت مقرر ۲/۵٪ و ۱۰٪ مالیات پرداخت نشده مالیات حقوق

-عدم صدور صورتحساب یا عدم درج شماره اقتصادی یا استفاده از شماره اقتصادی دیگر برای معاملات خود ۲٪ معاملات

-عدم ارائه فهرست معاملات فصلی در مهلت مقرر ۱٪ معاملات

نهم: مشوق های مالیاتی

تمام یا قسمتی از جرایم قابل بخشودگی مقرر این قانون بنا درخواست مودی با توجه دلال ابرازی مبنی بر خارج اختیار بودن عدم انجام تکالیف مقرر و با نظر گرفتن سوابق مالیاتی و خوش حسابی مودی تشخیص و موافقت سازمان امور مالیاتی کشور قابل بخشوده شدن می باشد.

- پرداخت علی الحساب مالیات بر عملکرد در هر سال مالی قبل از سر رسید مقرر ۱٪ مبلغ پرداختی به ازای همراه تا سر رسید

- اشخاصی که در طی سه سال، اظهارنامه مالیاتی را در موعد مقرر پرداخت کرده باشند؛ معادل ۵٪ اصل مالیات سه سال

دهم: مراجع حل اختلاف مالیاتی

ماده ۲۳۸ قانون مالیاتهای مستقیم / اعتراض به برگ تشخیص یا مطالبه مالیات توسط مودی نزد رئیس امور مالیاتی

ماده ۲۴۴ قانون مالیاتهای مستقیم / طرح پرونده در هیات حل اختلاف مالیاتی بدوی



معافیت مالیاتی

اصناف هر ساله اگر سود سالانه آنها از حدی کمتر باشد از پرداخت مالیات معاف خواهند بود، به عنوان مثال اگر سود سالانه شما در سال ۱۳۹۹ از دویست و شانزده میلیون ریال (۲۸۸,۰۰۰,۰۰۰ ریال) کمتر باشد از پرداخت مالیات معاف می شوید. البته این معافیت منوط به ارسال اظهارنامه است. در صورتی که سود سالانه شما بیش از سقف تعیین شده باشد، پس از کسر مبلغ معافیت سالانه موضوع ماده ۸۴ ق م م که هر ساله در در بودجه سنواتی کشور تعیین میگردد از کل درآمد، درآمد مشمول مالیات به دست می آید.

*جدول معافیت مالیاتی اصناف از سال ۱۳۹۰ تا سال ۱۴۰۰

ماده ۵۷، ۸۴، ۱۰۱ قانون مالیات مستقیم از سال ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۰				
ردیف	سال	معافیت سالانه	معافیت ماهیانه	
۱	۱۳۹۰	۵۸,۲۰۰,۰۰۰	۴,۸۵۰,۰۰۰	
۲	۱۳۹۱	۶۶,۰۰۰,۰۰۰	۵,۵۰۰,۰۰۰	
۳	۱۳۹۲	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸,۳۳۳,۳۳۳	
۴	۱۳۹۳	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	
۵	۱۳۹۴	۱۳۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۱,۵۰۰,۰۰۰	
۶	۱۳۹۵	۱۵۶,۰۰۰,۰۰۰	۱۳,۰۰۰,۰۰۰	
۷	۱۳۹۶	۸۴ ماده ۲۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰,۰۰۰	
۸	۱۳۹۷	۸۴ ماده ۲۷۶,۰۰۰,۰۰۰	۲۳,۰۰۰,۰۰۰	
۹	۱۳۹۸	۸۴ ماده ۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۷,۵۰۰,۰۰۰	
۱۰	۱۳۹۹	۸۴ ماده ۳۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰	
۱۱	۱۴۰۰	۸۴ ماده ۴۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰,۰۰۰	

نرخ محاسبه مالیات از سود بر اساس ماده ۱۳۱

مالیات بر اساس مفاد ماده ۱۳۱ ق مالیات مستقیم و بصورت پلکانی محاسبه و پس از کسر سهم اتاق بازرگانی و مبلغ یک در هزار موضوع تبصره ۲ ماده ۱۸۶ قابل پرداخت در وجه سازمان امور مالیاتی می باشد.

فرض کنید مغازه داری که به صورت خرده فروشی لوازم خانگی بزرگ (یخچال فریزر لباسشوی و ظرفشوی و...) در سال ۱۳۹۹ مبلغ ۱۹,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال فروش داشته، حال چقدر مالیات بر اساس جدول ضرایب مالیاتی باید پرداخت نماید:

۱۹,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال * ۵٪ ضریب سود = ۹۸۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سود سالانه

۹۸۰,۰۰۰,۰۰۰ - ۲۸۸,۰۰۰,۰۰۰ = ۶۹۲,۰۰۰,۰۰۰ درآمد مشمول مالیات (پس از کسر معافیت)

۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ * ۱۵٪ = ۷۵,۰۰۰,۰۰۰ مالیات بر اساس طبقه اول ماده ۱۳۱

(۶۹۲,۰۰۰,۰۰۰ - ۷۵,۰۰۰,۰۰۰) = ۶۱۷,۰۰۰,۰۰۰ مالیات بر اساس طبقه دوم ماده ۱۳۱

۱۹۲,۰۰۰,۰۰۰ * ۲۰٪ = ۳۸,۴۰۰,۰۰۰

۱۱۳,۴۰۰,۰۰۰ = (۳۸,۴۰۰,۰۰۰ + ۷۵,۰۰۰,۰۰۰) جمع کل مالیات

خاطر نشان می شود با ابلاغ قانون جدید مالیاتی که از ابتدای سال ۹۵ اجرایی گردیده است، شاهد تحولات و تغییرات جدی در نظام مالیاتی کشور هستیم که در مجموع این تحولات صورت گرفته مزایای مهمی در پی خواهد داشت. در همین راستا، قانونگذار جهت صیانت از حقوق مودیان و رضایت هر چه بیشتر آنان و نیز به منظور تحقق عدالت مالیاتی، در آخرین اصلاحیه قانون مالیاتها مصوب ۹۴/۴/۳۱ به این مهم جامه عمل پوشاند بطوریکه از ابتدای سال ۱۳۹۵ مبنای تشخیص درآمد مشمول مالیات، مدارک و اسناد و دلایل و شواهد عینی خواهد بود. اصلاح ماده ۹۷ و حذف مواد ۱۵۴، ۱۳۵، ۱۵۲، ۹۸ و ۱۵۸ و به بیان بهتر حذف تشخیص مالیات به صورت علی الراس و جایگزینی شیوه رسیدگی مبتنی بر دلایل و شواهد عینی است که امید می رود با اتخاذ سازوکارهای مناسب شیوه جدید کارآمد شده و به عدالت مالیاتی کمک شایانی بنماید.

*جدول نرخ ماده ۱۳۱ قانون مالیات مستقیم

ردیف	درآمد سالانه از	تا	نرخ مالیاتی
۱	۰	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵٪
۲	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰٪
۳	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	و مازاد آن	۲۵٪

گردآورنده:

گروه مشاوران مالی برنا تدبیر ارائه دهنده کلیه خدمات مالی و مالیاتی
میثم ادیب خواه (مشاور و کارشناس در حوزه مالی و مالیاتی)

دانستنی‌هایی درباره سرقتی

ادامه از شماره قبل

یا تفریط کند حق سرقتی وی از بین خواهد رفت و مالک ملک می‌تواند بدون پرداخت مبلغی، ملک خود را تخلیه کند.

ه- عدم پرداخت اجاره بها: یکی دیگر از اسباب تخلیه محل سرقتی عدم پرداخت اجاره بها است. صاحب سرقتی مکلف است در مدت ۱۰ روز (تا دهم ماه بعد) از هر ماه نسبت به پرداخت اجاره بهای مالک اقدام کند. قانون هیچ بهانه‌ای را برای عدم پرداخت اجاره بها از طرف صاحب سرقتی (مستاجر) نمی‌پذیرد و در صورت عدم پرداخت اجاره بها از طرف مالک سرقتی، مالک ملک می‌تواند با ارسال اظهارنامه نسبت به درخواست اجاره بها اقدام کند. هرگاه بعد از دو بار ارسال اظهارنامه، مالک سرقتی برای بار سوم اجاره بها را به موقع پرداخت نکند مالک ملک می‌تواند نسبت به درخواست اجاره بها و تخلیه ملک از طریق دادگاه یا اداره ثبت اقدام کند.

حکم اجاره دادن محل سرقتی

اجاره دادن محل سرقتی از مصادیق بارز و روشن انتقال به غیر است و در صورت اقدام مالک از طریق مراجع قضایی، تخلیه ملک با پرداخت نصف سرقتی را در پی خواهد داشت.

اگر مالک سرقتی ملکی قصد مسافرت به خارج از کشور را داشته باشد در حالی که حق انتقال به غیر در سرقتی برای او پیش بینی نشده باشد، شایسته است در صورت طولانی شدن مسافرت با اذن مالک اقدام به انتقال موقتی محل سرقتی به یکی از اشخاص نزدیک شود. در غیر این صورت با توجه به خطر تخلیه (با پرداخت نصف حق کسب و پیشه) پیشنهاد می‌شود سرقتی با اخذ مجوز از طریق دادگاه منتقل شود.

حکم انجام تغییرات فیزیکی در محل سرقتی چیست؟

صاحب حق سرقتی نمی‌تواند در دیوارها و زمین محل سرقتی خود برخی تغییرات را انجام دهد. تغییراتی که به اساس و اصل بنا لطمه بزند یا چیزی را به محل سرقتی اضافه کند از مصادیق تعدی و تفریط محسوب خواهد شد و سبب تخلیه محل بدون پرداخت حق سرقتی خواهد بود.

عدم آگاهی صاحبان سرقتی باعث شده است این تصور در آنها ایجاد شود که کوبیدن یک میخ بدون اجازه مالک به دیوار از اسباب تعدی و تفریط تلقی شود در حالی که چنین تفکری صحیح نیست. زیرا: تغییراتی که به اساس و اصل بنا لطمه بزند و باعث استفاده بهتر از عین مستاجر شود تخلیه (تعدی و تفریط) محسوب نمی‌شود. بنابراین صاحب سرقتی می‌تواند تغییراتی را برای استفاده بهتر از عین مستاجر انجام دهد لیکن پیشنهاد می‌شود در این مورد حتماً با وکلا و کارشناسان رسمی دادگستری مشاوری لازم صورت گیرد.

بر اساس این گزارش، اگر مالک ملک محل سرقتی ملک خود را به دیگری منتقل کرده است و مالک جدید بنای ناسازگاری دارد، در این گونه موارد باید بداند:

الف- تمام حقوقی که در زمان مالکیت مالک قبلی ملک برای شما ایجاد شده است پا برجاست.

ب: مالک جدید ملک حق و حقوقی بیش از مالک سابق ندارد.

ج: مالک جدید باید تمام توافقات شما با مالک سابق را بپذیرد.

صاحب حق سرقتی
نمی‌تواند در دیوارها و
زمین محل سرقتی خود
برخی تغییرات را انجام
دهد

حکم اعطای نمایندگی یا وکالت برای استفاده از محل سرقتی چیست؟

دادن نمایندگی یا وکالت به فرد دیگری برای استفاده از محل سرقتی در حکم انتقال سرقتی است و در صورت عدم وجود حق انتقال ممکن است سقوط نصف حق کسب و پیشه (سرقتی) را در پی داشته باشد.

در صورتی که در سند سرقتی، حق انتقال به غیر تصریح نشده باشد و مالک راضی به انتقال سرقتی

نباشد و خود نیز از خرید سرقتی خودداری کند برابر قانون، مالک سرقتی می‌تواند برای اخذ مجوز انتقال به دادگاه رجوع کند.

زمانی که به مالک دسترسی نباشد مالک سرقتی می‌تواند با مجهول المکان اعلام کردن مالک از طریق دادگاه نسبت به اخذ مجوز انتقال سرقتی به طرفیت مالک ملک اقدام کند.

زمانی که سرقتی ملکی به ورثه به ارث می‌رسد حکم انتقال کل ملک به یکی از وارث با عدم وجود حق انتقال به غیر با توجه به اینکه وراثت نسبت به یکدیگر شریک محسوب می‌شوند، انتقال به غیر نیست لیکن نظر به وجود عقیده مخالف، پیشنهاد می‌شود در چنین مواردی نیز از دادگاه اخذ مجوز شود.

اقداماتی که باعث اسقاط حق کسب، پیشه و سرقتی می‌شوند

الف- انتقال به غیر: در صورتی که با عدم وجود حق انتقال، مالک سرقتی اقدام به انتقال (فروش) سرقتی کند مالک ملک می‌تواند با پرداخت نصف حق سرقتی به مالک سرقتی یا خریدار محل را تخلیه کند.

ب- تغییر شغل: تغییر شغل نیز از اقداماتی است که باعث از بین رفتن سرقتی می‌شود. اگر در سند سرقتی (اجاره نامه) شغل خاصی قید شود و مالک سرقتی بدون اخذ رضایت مالک اقدام به تغییر شغل کند کل حق و حقوق قانونی وی از بین می‌رود و مالک ملک می‌تواند بدون پرداخت مبلغی ملک خود را تخلیه کند.

د- تعدی و تفریط: تعدی به معنای تجاوز از حدود اذن مالک یا اقدامی غیر متعارف علیه مال دیگری است و تفریط به معنای عدم انجام تعهدات قراردادی یا متعارف برای حفظ مال دیگری است. با این توضیح در صورتی که صاحب سرقتی (دارنده حق کسب و پیشه) نسبت به محل سرقتی تعدی



گفتگو با حسن گمار، رئیس شعبه تجدید نظر سازمان تعزیرات حکومتی باید به آمیزه های دینی در کار توجه بیشتری شود

با تجربه در صنف لوازم خانگی باید به قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز اشراف و آشنایی کامل داشته باشد. اگر این آموزش ها در اتحادیه ها نهادینه شود و کاسب ها دارای اطلاعات صنفی و حقوق لازم شوند بسیاری از مشکلات آنها حل خواهد شد. و وقتی بدانند که اگر می خواهند کالایی بخرند باید به چه نکاتی توجه کنند و چه نکاتی را در فروش کالا رعایت نمایند و دیگر نگران حضور ناظران و بازرسان محترم دستگاه های نظارتی نبوده و در بسیاری از مصاحبه های صدا و سیما نیز کاسب های صنوف مختلف بعنوان فروشنده بدون تخلف تجلیل بعمل آمده است

به نکته خوبی اشاره کردید. صنوف همیشه نگران حضور - مالیاتی، مامور شهرداری و ناظران تعزیراتی هستند. اگر کاسب ها همانطوریکه

اشاره کردم قوانین، بخشنامه ها آیا شعب تعزیرات حکومتی راسا اقدام به شناسایی متخلفین می نمایند لطفا توضیح دهید؟ طبق ماده ۱۹ آیین نامه سازمان تعزیرات حکومتی تصریح شده است که مدیران کل استانها و روسای ادارات شهرستانها می توانند تعدادی از شعب را بصورت سیار اختصاص دهند و در صورت لزوم در معیت این شعب بازرسان و مامورین سازمان بازرسی و اتاق اصناف نسبت به برگزاری گشت مشترک با انجام کارشناسی

از سوی بازرسان، تشکیل پرونده و رسیدگی نمایند

به طور خاص شما به چه پرونده های صنفی ورود نمایید؟

تخلفات تصریح شده در قانون نظام صنفی که مربوط به اصناف می باشد شامل - گرانفروشی، کم فروشی، اختفا و امتناع از عرضه کالا، عدم رعایت دستورالعمل بهداشت محیط کار، قاچاق کالا و

جناب آقای گمار لطفا خودتان را معرفی کنید؟

با نام و یاد خداوند متعال ضمن تشکر از برادر گرانقدر جناب آقای پازوکی رئیس محترم اتحادیه لوازم خانگی بنده حسن گمار متولد اول شهریور سال ۱۳۴۵ مستشار شعبه هفت تجدید نظر دانشجوی کارشناسی ارشد رشته حقوق جزا و جرم شناسی با توجه به اینکه شرح وظایف سازمان تعزیرات را به طور کامل جناب اسفغانی شرح دادند به طور خاص مراحل کار و روند رسیدگی پرونده های جاری در سازمان تعزیرات را تشریح می فرمایید.

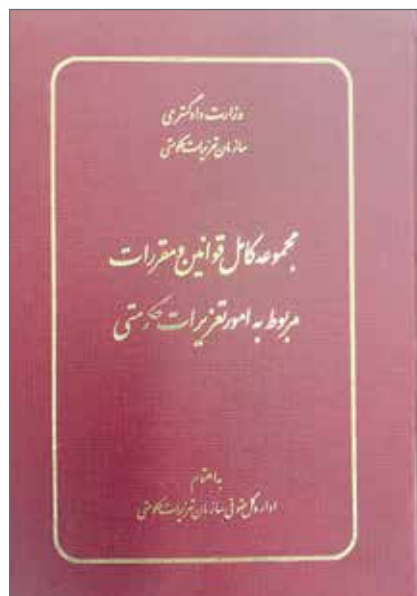
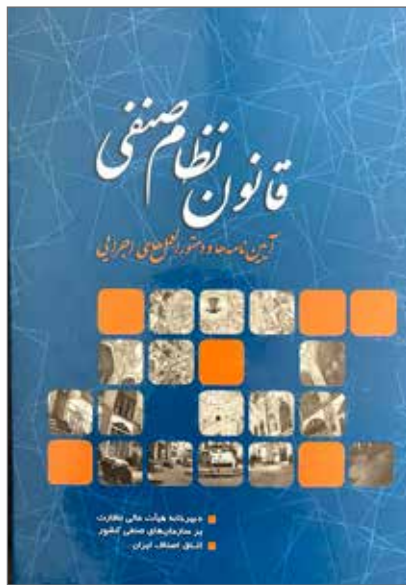
همانگونه که مستحضرید پس از وصول پرونده های مشکله از سوی سایر مراجع ذی صلاح قانونی و شکایت اشخاص حقیقی و حقوقی مراحل رسیدگی در اداره کل شامل ۱- شعب بدوی ۲- رسیدگی در

شعب تجدید نظر به استناد مواد ۲۳ الی ۲۴ آیین نامه سازمان ۳- رسیدگی در شعب عالی سازمان به استناد تبصره ذیل ماده ۲۳ ۴- رسیدگی در شعب دیوان عدالت اداری به استناد تبصره ۲ ماده ۱۶ و ماده ۱۰ ق تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری میباشد.

بله اینجانب علاقمند هستم خیلی ساده و بدون به کار بردن کلمات و اصطلاحات سنگین حقوقی توضیحات مختصری به همکاران عزیز و محترمان شما بدهم. اولین پیشنهاد من این

است هر کسی که قصد دارد مشغول کسب و کار شود و فروشگاهای افتتاح نموده و اقدام به خرید و فروش کالا نماید. می بایستی قانون نظام صنفی برای آشنای با قوانین مرتبط را مطالعه کند. مگر نه اینکه اگر بخواهیم راننده خودرو شویم اول باید آیین نامه راهنمایی و رانندگی را نه تنها بخوانیم بلکه امتحان هم بدهیم. کاسب

هرکسی که قصد دارد
مغازهای را باز کند
ابتدا قانون نظام صنفی
را بخواند



ارز، تقلب، احتکار، عرضه خارج از شبکه، عدم اجرای ضوابط قیمت گذاری و توزیع، فروش اجباری، عدم درج قیمت، عدم صدور صورتحساب، فروش کالا از طریق قرعه کشی، عدم ارائه فاکتور خرید در اینجا به شما عرض می کنیم طبق ماده ۲۰ آیین نامه سازمان کلیه آرا شعب بدوی و تجدید نظر باید مستند به مواد قانون و مقررات مربوطه باشد. یعنی اینکه ملاک در رسیدگی به پرونده ها صرفاً قانون است. ما براساس قوانین مدون مثل قانون تعزیرات حکومتی، قانون نظام صنفی، قانون مبارزه با قاچاق و ارز و قانون امور بهداشتی و درمانی به پرونده ها مطروحه رسیدگی می کنیم. به استناد تبصره ۲ ماده ۷۲ قانون نظام صنفی در پرونده هایی که ارزش ریالی تخلفات اعلامی شامل گرانفروشی، کم فروشی، تقلب، احتکار و عدم اجرای ضوابط قیمت گذاری بالای مبلغ ۴۴۹ هزار تومان باشد. پرونده مذکور به شعب هیات بدوی و یا تجدید نظر که اعضای آن متشکل از سه نفر (یک نفر رئیس شعبه تعزیرات، نماینده سازمان صمت و نماینده اتاق اصناف می باشد) ارجاع می شود و در صورتیکه ارزش اعلامی کمتر از مبلغ فوق الذکر باشد پرونده در صلاحیت شعب بدوی اداره کل می باشد.

اقدامات اجرایی تعزیرات حکومتی در رسیدگی به پرونده های مطروحه چه می باشد؟

در زمانی که آرائ صادره از شعب قطعی و میزان مجازات تعیین می شود. پرونده برای اجرای حکم به اجرای احکام ارجاع می شود و متخلف مکلف به پرداخت جریمه می باشد طبق مقررات نسخه ای از رای صادره به شخص متهم ابلاغ می شود و در صورت طی شدن مهلت قانونی و عدم پرداخت جریمه، اقدامات اجرای نظیر مسدود الحساب کردن و ... انجام می شود.

در مورد کالای قاچاق همیشه حرف زده شده است ولی متأسفانه هنوز بازار پر است از کالای قاچاق به نظر شما چیست؟

قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز مصوب ۱۳۹۲/۱۰/۳ نسبت به قوانین سابق در اینخصوص از نظر مجازات مرتکبین، شدید بوده بطوریکه ریسک ارتکاب به بزه قاچاق را افزایش داده است و به هر صورت هر کس به نحوی در امر ارتکاب قاچاق کالا و ارز مباشرت نماید. مشمول مجازات خاص تعیینی می گردد. گسترش پدیده قاچاق و تاثیر نا مطلوب آن در امر تولید و تجارت قانونی و سرمایه گذاری و اشتغال جوانان، همواره خطر جدی بوده که نیاز به عزم دستگاهای ذی صلاح در مبارزه با این معضل اقتصادی می باشد و عزم عمومی مردم در عدم تمایل به خرید کالای قاچاق را می طلبد و در این راستای فرهنگ حمایت از صنایع ملی و خرید کالای وطنی می بایستی گسترش یابد.

حرف آخر شما با کسبه صنف ها چیست؟

حدیث پیامبر اکرم (ص) الکاسب حبیب الله خوشبختانه یکی از فرهنگ های خوب و پایدار در میان کسبه و بازاریان کشور عزیزمان، شرکت گسترده در انجام فریضه نماز جماعت در مساجد اطراف بازارها و تیمچه ها می باشد که از قدیم نیز علاوه بر برگزاری مراسم مذهبی در مکانهای مذکور، ارشاد کسبه توسط روحانیان و ائمه جماعت نسبت به آموزش مکاسب و آمیزه های دینی در امر کسب و کار و جلوگیری از ورود رزق حرام در کسب و تلاش برای کسب روزی حلال بوده است.

من فکر می کنم باید نسبت به فرهنگ و آمیزه های دینی در کار توجه بیشتری شود. و کاسب باید با مشتری و خریدار کالا طوری رفتار کند که دوست دارد در جای دیگر که خود ایشان بعنوان مشتری می باشد. با او رفتار کنند.

روزنامه جهان صنعت
روزنامه اقتصادی صبح ایران

صنعت

اکبر پازوکی: مردم فریب ارزانی بازار بانه را نخورند

لباسشویی و ماشین ظرفشویی هستند که قیمت‌های مختلفی دارند؛ برای مثال قیمت یخچال فریزر از چهار میلیون و ۶۰۰ هزار تومان شروع می‌شود تا نزدیک ۱۴ میلیون تومان، ساید بای ساید از ۲۴ میلیون تومان شروع می‌شود تا نزدیک ۵۰ میلیون تومان، لباسشویی از نزدیک ۷ میلیون تومان شروع می‌شود تا ۱۴ میلیون تومان، ظرفشویی از ۱۲ میلیون تومان شروع می‌شود تا ۱۵ میلیون تومان، جاروبرقی نیز از ۲ میلیون تا سه میلیون تومان و اجاق گاز از ۱/۵۰۰ میلیون تومان شروع می‌شود تا ۱۰ میلیون تومان.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تاکید کرد: تا زمانی که مواد اولیه به قیمت مناسب به دست تولیدکننده نرسد نمی‌توان انتظار کاهش قیمت در بازار را داشت.

در این خصوص اما معاون پیشگیری ستاد ملی مبارزه با قاچاق کالا و ارز با بیان اینکه لوازم خانگی تولید داخل به نام خارجی در بانه (غرب کشور) به فروش می‌رسد، هشدار داد: مردم فریب ارزانی لوازم خانگی با تبلیغات یاد شده را نخورند.

اکبر پازوکی در مورد وضعیت بازار لوازم خانگی، اظهار کرد: در حال حاضر بازار لوازم خانگی با کمبود مشتری مواجه است و وضعیت هر روز بدتر از قبل می‌شود.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی افزود: رکود شدیدی بر بازار حاکم است و مردم فعلاً خرید نمی‌کنند و منتظر هستند که قیمت‌ها کاهش یابد؛ این در حالی است که شرکت‌های پتروشیمی تولیدات خود را تا ۱۰ درصد گران کرده‌اند.

وی ادامه داد: فروشنده مجبور است فروشگاه خود را همواره باز نگه‌دارد و نمی‌تواند بعد از بیست سال، سی سال کاسبی در این بخش، دنبال شغل دیگری بگردد و فعالان این بازار مجبور هستند شرایط را بپذیرند.

پازوکی گفت: در حال حاضر همه چیز به قدرت خرید مردم بستگی دارد. فروشنده دخالتی در قیمت‌ها ندارد و تولیدکننده نرخ را تعیین می‌کند.

وی در مورد آخرین وضعیت قیمت محصولات پرفروش به مهر گفت: محصولات پرفروش شامل اجاق گاز، یخچال فریزر، جاروبرقی، ماشین

ISNA
خبرگزاری دانشجویان ایران
Iranian Students' News Agency

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تهران: شرط کاهش قیمت لوازم خانگی، هشدار نسبت به فروش کالای تقلبی در فضای مجازی

وی همچنین شرط دیگر کاهش قیمت لوازم خانگی را کاهش قیمت مواد اولیه ای که در بورس کالا عرضه می‌شود، عنوان کرد و گفت: به طور کلی مهمترین مرجع صحت در مورد قیمت، تولید کنندگان هستند، نه توزیع کنندگان. از طرف دیگر در گذشته رقابت بین کالاهای خارجی و ایرانی ترمزی برای کنترل و کاهش قیمت بود، اما بعد از ممنوعیت واردات این اهرم هم از بین رفت. در این میان قیمت برخی از مواد اولیه مانند ورق فولادی در بورس کالا نیز بر اساس قیمت‌های جهانی محاسبه می‌شود.

فروش کالای ایرانی با برند تقلبی خارجی به قیمت گزاف رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تهران در پایان از آرامش نسبی در بازار لوازم خانگی خبر داد و گفت: کالای ایرانی به لحاظ استاندارد و کیفیت قابل رقابت با کالاهای خارجی است و تولیدکنندگان خودشان را به روز کرده‌اند. از طرف دیگر با توجه به اینکه کالاهای خارجی دیگر به صورت قانونی وارد نمی‌شود بهتر است مردم کالاهای ایرانی تهیه کنند تا اینکه کالاهای خارجی بدون ضمانت نامه را بخرند.

وی همچنین هشدار داد که ممکن است عده ای کالاهای باکیفیت ایرانی را به جای کالای خارجی جا بزنند و به قیمت گزاف به خریداران عرضه کنند که این اتفاق به ویژه در فضای مجازی محتمل تر است و مردم باید در خریدهای خود بیشتر دقت کنند.

پازوکی، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تهران تداوم کاهش قیمت ارز و همچنین کاهش قیمت مواد اولیه در بورس را شرط کاهش قیمت لوازم خانگی عنوان کرد و نسبت به فروش کالاهای تقلبی در فضای مجازی هشدار داد.

به گزارش ایسنا، اکبر پازوکی، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تهران با بیان اینکه هنوز مدت زیادی از کاهش نرخ ارز نگذشته، تصریح کرد: اگر کاهش نرخ ارز تداوم داشته باشد احتمال کاهش قیمت در بازار لوازم خانگی وجود دارد، اما اگر لحظه ای باشد نمی‌توان گفت با کاهش چند روزه قیمت دلار قیمت لوازم خانگی هم باید کاهش پیدا کند. چرا که تولیدکنندگان مواد اولیه مورد نیاز خود را از طریق واردات یا در بورس کالا تهیه می‌کنند.

وی در ادامه در پاسخ به اینکه چرا با افزایش قیمت ارز فوراً شاهد افزایش قیمت کالاهای مصرفی مثل لوازم خانگی هستیم؟ گفت: افزایش قیمت لوازم خانگی مدتی زمان برد و کاهش قیمت آن نیاز به زمان دارد. از طرف دیگر علاوه بر تغییرات نرخ ارز باید سایر مواد اولیه نیز در نظر گرفته شود. برای مثال اخیراً دو شرکت سازنده موتور پمپ و کولر که در داخل کشور فعال هستند، قیمت محصولات خود را ۱۵ تا ۲۵ درصد افزایش دادند. علت اینکه سرعت افزایش قیمت بیشتر از کاهش آن است، در اصل هزینه جایگزین است که به روز حساب می‌شود.

خبرگزاری صدا و سیما
IRIB NEWS AGENCY

چگونه فروشگاه‌های مجاز لوازم خانگی را تشخیص بدهیم؟

در این گشت مشترک تعزیراتی با دو شرکت غیر مجاز خدمات پس از فروش برخورد شد و هر دو شرکت پلمب شدند.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی هم درباره این شرکت‌های غیرمجاز گفت: این‌ها مجوز تعمیرات دارند و نباید کارت ضمانت را بر روی انواع لوازم خانگی قرار دهند و مردم هم ندانسته کالاهایی را می‌خرند و پس از نیاز به تعمیر متوجه می‌شوند که کالای آن‌ها قاچاق و جعلی است و بعد هم به اتحادیه شکایت می‌کنند. اکبر پازوکی افزود: اتحادیه خدمات پس از فروش زمانی که به این شرکت‌ها مجوز می‌دهد باید آن‌ها را توجیه کند که کارت ضمانت چاپ نکنند و فقط حق تعمیر دارند و می‌توانند برای قطعه‌ای که تعویض یا تعمیر کرده‌اند مدت زمانی را گارانتی و ضمانت بدهند.

به گزارش خبرنگار خبرگزاری صدا و سیما، اکبر پازوکی، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تهران درباره اینکه مردم چگونه فروشگاه‌های مجاز را از فروشگاه‌های بدون جواز تشخیص دهند؟ گفت: برای اطلاع رسانی به مردم و خرید از جاهایی که مجوز دارند، لوگویی را طراحی کرده ایم که پشت شیشه مغازه‌ها چسبانده شده است و هر کسی که جواز می‌گیرد موظف است علاوه بر این لوگو، اصل جواز یا حداقل کپی رنگی آن را در معرض دید مشتریان قرار دهد.

اکبر پازوکی افزود: خریداران هم زمانی که برای خرید کالا مراجعه می‌کنند باید به این دو موضوع توجه داشته باشند و حتی کد صاحب جواز هم روی آن لوگو قید شده است یعنی اگر فرد اسم فروشگاه‌ها را هم نداند با دادن کد صاحب جواز، ما می‌توانیم مشخصات مالک را پیدا کنیم.

محمدحسین اسلامیان: سهم ۴۰ درصدی فروش مجازی از شکایات لوازم خانگی

یا اجاق گاز بخرد؟ قدرت خرید مردم به شدت پایین است و هر چقدر تولید شود مصرف کننده نمی تواند آن را بخرد. مگر آنکه ناچار باشد، برای جهیزیه و تسهیلات برای خرید لوازم خانگی اقدام کند.

وی تصریح کرد: اگر وضعیت به همین منوال ادامه پیدا کند بسیاری از کسبه صنف ما مجبور به تغییر شغل خواهند شد چراکه درآمدشان کاهش یافته است.

اسلامیان در ادامه افزود: بیشتر فروش ما را فروشگاه های بزرگ می گیرند یا بسیاری از کالاهای ما را فروشگاه های اینترنتی می فروشند که قریب به اتفاق آنها هیچ مجوزی ندارند. یعنی ممکن است یک فرد از خانه خود بارگذاری کند و در صورت یافتن مشتری از بازار خریده و به او تحویل دهد. بسیاری از این موارد به مشکل برخورد و مصرف کنندگان برای شکایت به اتحادیه آمده اند.

وی در ادامه خاطرنشان کرد: بیش از ۴۰ درصد از شکایتهایی که در اتحادیه لوازم خانگی ثبت می شود مربوط به فروشگاه های اینترنتی است که زیرمجموعه اتحادیه نیستند و ما نظارتی روی آنها نداریم از همین روی نمی توانیم این شکایات را پیگیری کنیم. بیشتر کالاهای تقلبی و قاچاق نیز در فروشگاه های اینترنتی فروخته می شوند.

اسلامیان با تاکید بر لزوم خرید از واحدهای مجوزدار به خریداران توصیه کرد: مردم خرید لوازم خانگی خود را از فروشگاه های کنند که زیر نظر اتحادیه لوازم خانگی است تا هم از نظر قیمت و هم از نظر کیفیت قابل رصد و پیگیری باشند.

نایب رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی اظهار کرد: بیش از ۴۰ درصد از شکایتهایی که در اتحادیه لوازم خانگی ثبت می شود مربوط به فروشگاه های اینترنتی است که زیرمجموعه اتحادیه نیستند و ما نظارتی روی آنها نداریم از همین روی نمی توانیم این شکایات را پیگیری کنیم. بیشتر کالاهای تقلبی و قاچاق نیز در فروشگاه های اینترنتی فروخته می شوند.

محمدحسین اسلامیان در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایفا در مورد وضعیت بازار لوازم خانگی اظهار داشت: تولید و عرضه لوازم خانگی در بازار بسیار بیشتر از تقاضای آن است. تولید کنندگان در همه محصولات خود به تولید انبوه رسیده اند و در سطح بازار مشکل کمبود کالا وجود ندارد. کالاهای خارجی فقط از طریق قاچاق وارد کشور می شود چون بیش از دو سال است که هیچ وارداتی در این حوزه نداشته ایم.

وی افزود: ۸۰ درصد از بازار لوازم خانگی را کالاهای داخلی تشکیل می دهند و بیش از دو سال است که وارداتی در این حوزه نداشته ایم. کانتینرهای لوازم خانگی بوش که گفته می شود وارد کشور شده، هنوز وارد بازار نشده است. ما اطلاع نداریم که سرانجام آن کانتینرها چه شد اما هنوز در سطح عرضه قرار نگرفته است.

اسلامیان تصریح کرد: کالاهای خارجی که در سطح عرضه هستند بخشی مربوط به کالاهای مانده در انبارها بوده و بخش بیشتر آن قاچاقی است.

نایب رئیس اتحادیه لوازم خانگی تهران با اشاره به کاهش قدرت خرید مردم بیان کرد: وضعیت بازار لوازم خانگی ارتباط مستقیم با قدرت خرید مردم دارد. وقتی قیمت یخچال ۲۰ میلیون تومان است؛ فردی با حقوق سه میلیون تومان و خرج روزمره بالا، چند ماه باید پول جمع کند تا بتواند یک یخچال



حسین شهرستانی عضو هیئت مدیره و خزانه دار اتحادیه لوازم خانگی:

فروش هر نوع کالا در فروشگاه اینترنتی تحت نظر اتحادیه مربوطه

مگر میشود فرد و یا شرکتی با اخذ جواز از یک اتحادیه، آزادانه و آتش به اختیار هر کالایی را در هر رسته صنفی که میخواهد بفروشد؟ اگر قرار بود با اخذ یک مجوز بتوان در همه رشته ها و تخصص ها فعالیت کرد، پس چه نیازی به اتحادیه ها بود؟ در این صورت اتاق اصناف میتواند به تنهایی برای تمامی فعالین صنفی با هر تخصصی مجوز صادر کند.

حسین شهرستانی خاطر نشان کرد: متخصصین مرتبط با هر گروه کالا نظارتی بر عرضه محصولات و خدمات در این فروشگاه ها ندارند و این عدم نظارت بر اصالت کالا و یا گارانتی معتبر و قیمت، در نهایت باعث از بین رفتن حقوق مصرف کننده میشود.

خزانه دار اتحادیه لوازم خانگی گفت: با توجه به توسعه روز افزون این فضا و انتقال پیدا کردن بازارها از آفلاین به آنلاین و لزوم سوق دادن کسبه سنتی و با سابقه به استفاده و هم سو شدن با تکنولوژی روز دنیا، هر اتحادیه ای باید بخش فعالیت های فضای مجازی خود را داشته باشد و صدور مجوز فعالیت فروشگاه اینترنتی در آن زمینه بعهده همان اتحادیه باشد تا بتواند به صورت حرفه ای روی فعالیت اعضای خود نظارت کند.

حسین شهرستانی عضو هیئت مدیره و خزانه دار اتحادیه لوازم خانگی در پاسخ به سخنان عضو هیئت مدیره اتحادیه کسب و کارهای مجازی به خبرنگار اتحادیه گفت: اگر دوستان در اتحادیه کسب و کارهای مجازی با دقت بیشتری مطالب و خط فکری اتحادیه لوازم خانگی را پیگیری میکردند، حتماً در می یافتند که این اتحادیه همواره حامی حرکت صنف در جهت تکنولوژی روز می باشد. بنابر این قرار دادن این اتحادیه در زمره افراد مخالف فروش اینترنتی چه در زمان کرونا که بسیار لازم است و چه در دوران دیگر، نوعی فرافکنی در جهت پاسخگو نبودن به مشکلات بوجود آمده در این فضا است.

وی افزود: تکنولوژی با سرعتی باور نکردنی به حرکت خود ادامه میدهد و هر کس با این روند پیش نرود، حتماً به زودی محکوم به شکست است. ایشان در مورد مشکلات فروشگاه های اینترنتی گفت: مسئله این است که هزاران نوع کالا در این فروشگاه ها عرضه میگردد؛ رسیدگی، نظارت بر عملکرد و پیگیری شکایات و تخلفات این فروشگاه ها نیاز به صدها تخصص دارد.

گزارشی از حضور اعضای هیئت مدیره اتحادیه لوازم خانگی در نمایشگاه لوازم خانگی

درخشش تولید در کشاکش تحریم



تعداد شرکت کنندگان در نمایشگاه بیشتر می بود و هم متخصصان و کارشناسان و مردم عادی ... او عنوان کرد حفظ تعامل کامل بین تولیدکننده و توزیع کننده یک ضرورت و نیاز بازار لوازم خانگی است. ما بارها و بارها در ملاقات های حضوری و گفتگو با رسانه های مختلف عنوان کردیم که اگر سیستم توقف ارزانی لوازم خانگی در بازار را دارد باید از مبدا تولید شروع کند تا وقتی که مواد اولیه با قیمت مناسب و ثابت به تولید کننده نرسد و نرخ ارز هر روز متغیر باشد چگونه می توانیم شاهد ثبات در بازار باشیم.

عباس هاشمی نیز در ادامه عنوان کرد:

خوشبختانه امروز کسانی در سازمان حمایت از تولید کننده و توزیع کننده و مصرف کننده نشسته اند که اعتقاد به کار کارشناسانه و تخصصی دارند. هرگونه افزایش قیمت برای هر کالایی طی جلسات مختلف کارشناسی و با دلیل و سند و نگاه به شرایط روز حاکم بر بازار گرفته می شود و نه دستوری و نه نگاه از بالا به پایین ... واقعیت این است که از افزایش قیمت نه تولیدکننده سود می برد و نه توزیع کننده و نه مصرف کننده بهترین حالت این است که قیمت متعادل، ملایم و ثابت باشد تا گردش اقتصادی تسهیل شود. به جای اینکه روی پانصد، ششصد واحد تولیدی و ده ها هزار واحد صنفی توزیع کننده متمرکز شوید. بهتر است روی دو سه قلم مواد اولیه اصلی که تولید و توزیع آن هم کاملاً دولتی است تمرکز کنید. واحدهای صنفی که یک سود منطقی، و زیر نظر اتحادیه ها را دارند و تولید کننده که حداکثر یازده درصد سود از سهم تولید برایش متصور است هیچ نقشی در گرانی کالا ندارند.

بیستمین نمایشگاه بین المللی لوازم خانگی از روز جمعه پنجم دی ماه با همت انجمن صنایع لوازم خانگی ایران و با حضور معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت، در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران آغاز به کار کرد.

این نمایشگاه ۴ روزه با شعار «درخشش تولید در کشاکش تحریم»، پس از انجام هماهنگی های لازم با ستاد ملی مقابله با کرونا، با رعایت کامل پروتکل های بهداشتی در متراژ ۱۶ هزار مترمربع و با حضور ۱۷۵ واحد تولیدی داخلی، بدون حضور خارجی ها برگزار شد.

در همین راستا روز شنبه ششم دی ماه تعدادی از اعضای هیئت مدیره اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی در راستای حمایت از تولید کنندگان داخلی و بررسی روند تولید و مذاکره با مقامات مسئول و جمعی از تولید کنندگان در محل نمایشگاه حاضر شد.

خوشبختانه برگزار کنندگان این نمایشگاه ضمن رعایت تمامی موارد بهداشتی ستاد مبارزه با کرونا کارنامه قابل قبولی در خصوص اطلاع رسانی دقیق به شرکت کنندگان و برگزاری جلسات و بینارهای مختلف گرفتند.

هیئت مدیره ضمن بازدید از نمایشگاه به طور خصوصی جلسه ای با مهندس عباس هاشمی دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران برگزار کرد.

در این جلسه دو طرف به بیان مشکلات تولید و عرضه لوازم خانگی داخلی پرداختند.

حسین اسلامیان در ابتدای جلسه ضمن تعریف و تمجید از برگزار کنندگان نمایشگاه ابراز تأسف کردند که جای بسیاری از تولید کنندگان خالی است و اگر شرایط کرونا اجازه می داد هم

بانکهای اطلاعاتی چگونه به افزایش فروش شما کمک می کند؟

اما در همین شرایط می بینیم در برند شاپ های شرکتها و هایپرهای لوازم خانگی و فروشگاههای زنجیره ای با ارائه محصولات در محیط بهتر و شرایط اقساط و مشتری مداری علمی و تبلیغات هدفمند و با استفاده از بانکهای اطلاعاتی موثق سهم بازار فروش را به همراه سایتهای فروش اینترنتی از چنگ فروشندگان قدیمی بیرون آورده اند.

امروزه سایتهای بسیاری در زمینه فروش لوازم خانگی وجود دارد، از این رو موتورهای جستجوگر توانسته اند با معرفی صدها هزار کالا به بیش از ۸۴ میلیون ایرانی در کوچکترین شهرها و روستاها، با نازل ترین قیمتها و تحویل رایگان در سراسر نقاط ایران داشته باشند.

قطعا پتانسیل بازار فروش لوازم خانگی ایران حداقل ۵ برابر سهم هر فروشگاه لوازم خانگی در حال حاضر است؛ اما برای هر کاری باید از متخصص کمک گرفت تا به نتیجه مطلوب که همانا افزایش فروش و درآمد بیشتر و مطلوب کردن هزینه ها است برسید.

تمام مدیران و کسب و کارهای موفق اهمیت تبلیغات و مدیریت ارتباط با مشتری (سی آر ام) را در افزایش فروش و کاهش هزینه ها می دانند.

امروزه دیگر تبلیغات سنتی دهه ۶۰ با چاپ کارت ویزیت و پخش تراکت و چاپ بتر و پیامک های انبوه تبلیغاتی بی هدف جوابگوی جذب رضایت و سلیقه مشتریان نیست. دیگر مدیریت کسب و کار بدون استفاده از تکنولوژی های جدید و بانکهای اطلاعاتی، پاسخگوی نسل جدید آشنا به هوش مصنوعی و مصرف کننده پرسشگر که احاطه شده در سونامی اطلاعات در گوشی همراه خود هستند، نخواهد بود.

همانگونه که شاعر گرانقدر معاصر سهراب سپهری گفته: چشمها را باید شست و جور دیگری دید.

چنانچه تغییرات را نپذیریم و برای حل آن از علم روز و ابزارهایی مانند CRM در کسب و کارمان استفاده نکنیم، باید منتظر بسته شدن و یا اجاره دادن واحد صنفی خود در آینده نه چندان دور باشیم.

چنانچه تغییرات را
نپذیریم و برای حل آن
از علم روز و ابزارهایی
مانند CRM در کسب و
کارمان استفاده نکنیم

هنری فوررد رئیس شرکت فوررد معتقد است شرکتی که به خاطر صرفه جویی در هزینه ها، اطلاع رسانی و تبلیغات خود را متوقف می کند. مانند کسی است که برای صرفه جویی در وقت ساعتش را متوقف کند.

با توجه به وسیع شدن دایره رقابت فروش لوازم خانگی در شبکه های توزیع، فروشگاههای زنجیره ای، مالها و هایپر ها و افزایش برندها بصورت صعودی نسبت به سالهای گذشته و نیز احداث برند شاپ ها از سوی شرکتها در مساحت و ابعاد بزرگ، بسیاری از کسبه و دفاتر پخش لوازم خانگی دچار مخاطره شده اند.

رعایت مشتری مداری با استفاده از اصول علم بازاریابی و بازار سازی و با استفاده از برنامه های CRM مدیریتی باعث افزایش رضایتمندی مشتری، افزایش فروش و نیز خدمات پشتیبانی بهتر می شود.

استفاده از فن آوری و منابع اطلاعاتی در راستای شناخت رفتار های تجاری مشتری، افزایش منافع طرفین و ارتقای کارایی در ساختارهای بازاریابی بسیار تأثیرگذار است.

از اینرو اگر می خواهید محصول یا سرویس خود را به مشتری هدف برسانید و پخش مویرگی درستی داشته باشید، قطعا راهی بجز استفاده از بانکهای اطلاعاتی صنفی جهت اطلاع رسانی هدفمند و

تبلیغات علمی و کم هزینه، برای فروش بیشتر لوازم خانگی به مصرف کننده و همکار صنفی خود ندارید.

رسانه هایی که برای شما به صورت غیر هدفمند تبلیغات می کنند، گران و غیر تخصصی بوده و نتیجه چیزی جز دور ریختن سرمایه، منابع و زمان شما نیستند.

شما با استفاده از بانکهای اطلاعاتی که اطلاعاتشان را تخصصی و به صورت میدانی جمع و آنالیز می کنند؛ می توانید به طور مشخص به اطلاعات ساکنین یک شهر و یا منطقه مسکونی و یا تعاونی ها، ادارات و کارخانجات در یک منطقه جغرافیایی خاص دست یابید.

متأسفانه منابعی هم هستند که اطلاعات سوختی و کپی شده از یکدیگر دارند و اصلا اطلاعاتشان قابل استناد و استفاده نیست و در نهایت زمان و منابع شما را هدر خواهند داد.

هر چند متأسفانه در ایران اینگونه بانکهای اطلاعاتی برای صنوف کمتر وجود دارد، اما شما می توانید با سرچ صحیح و پیدا کردن منابع معتبر، مشتریان بالقوه را که گروه هدف و استراتژیک برنامه فروش شما هستند مورد هدف قرار داده و محصولات یا خدمات خود را به آنها ارائه کنید و فروش و درآمد خود را افزایش دهید.

براساس آمارهای میدانی بیش از ۲۰ هزار فروشنده لوازم خانگی در ۳۱ استان کشور و ۱۰۲۴ شهر در حال فروشندگی لوازم خانگی در رسته های گوناگون، زیر نظر اتحادیه ها مشغول بکار هستند.

ظرف ۲ سال گذشته تعداد قابل توجهی بدلیل نا آشنایی با نحوه تبلیغات و سردرگمی در فضای مجازی و سایتها و عدم استفاده از بانکهای اطلاعاتی تخصصی، فروشگاههای خود را تعطیل کرده یا اجاره و تغییر شغل داده اند. اکثر کسبه لوازم خانگی عنوان میکنند بدلیل عدم قدرت خرید مردم، شرایط کرونا و کاهش مزدوجین فروش کاهش یافته است،



عبدالصمد ضرغامی،
مؤلف ۲۰ دوره کتاب ۳ راه

خرید اینترنتی مطمئن



مزایای خرید اینترنتی

یک خرید اینترنتی مطمئن دارای مزایای بسیار زیادی نسبت به فروشگاه های سنتی است. در این مقاله ابتدا شما را با خرید اینترنتی آشنا و سپس راه های یک خرید اینترنتی مطمئن را به شما آموزش می دهیم.

- ۱- صرفه جویی در وقت و انرژی، در چند دقیقه می توانید کالای مورد نظر خود را خریداری کنید.
- ۲- عدم حضور فیزیکی در فروشگاه ها، کاهش ترافیک و آلودگی صوتی را به دنبال دارد.

- ۳- فاصله ها از بین می رود، از منزل خود می توانید از سایت یک شهر دیگر خرید خود را انجام دهید.
- ۴- تحویل کالا درب منزل، بنابراین نیازی به حمل کالا توسط خود شخص و پرداخت هزینه اضافی بابت حمل و نقل به محل مورد نظر نیست
- ۵- از طریق سایت فروشگاه اینترنتی می توانید به اطلاعات جامعی و دقیقی در مورد یک محصول برسید و همین امر سبب می شود یک خرید مناسب و مطمئن را براساس نیازها و خواسته های خود داشته باشید.

از طریق سایت
فروشگاه اینترنتی می
توانید به اطلاعات
جامعی و دقیقی در
مورد یک محصول
برسید

خطرات و معایب فروشگاه اینترنتی

از جمله معایب و خطرات خرید اینترنتی می توان به این موارد اشاره کرد :

- ۱- خرید محصولاتی که تحویل داده نمی شود و پول کاربران از دست می رود.
- ۲- مطابقت نداشتن کالای خریداری شده با خصوصیات موجود در سایت
- ۳- خدمات ضعیف پس از فروش بعضی از فروشگاه های اینترنتی
- ۴- اصل نبودن و تقلبی بودن محصولات خریداری شده
- ۵- وجود ایراد و مشکل در کالای خریداری شده که فروشگاه اینترنتی مسئولیتش را نمی پذیرد.

روش های خرید از فروشگاه های اینترنتی

به طور کلی برای خرید از یک فروشگاه اینترنتی، دو روش برای پرداخت وجه وجود دارد. روش اول پرداخت در محل است. از این روش اکثر فروشگاه های که محصولات فیزیکی را به فروش می رسانند استفاده می کنند. در این روش ابتدا کالا و محصول مورد نظر خود را از طریق سایت ثبت می کنید و از طریق پست کالای مورد نظر خود را درب منزل تحویل می گیرید و در همان جا هزینه خرید را پرداخت می کنید. پرداخت در محل، یک روش مطمئن است و

احتمال کلاهبرداری در آن بسیار کم است و برای افرادی که ترس از دست دادن پول را در هنگام خرید اینترنتی دارند مناسب است. روش دوم پرداخت اینترنتی یا پرداخت آنلاین است در این روش ابتدا باید هزینه خرید پرداخت شود و سپس کالای مورد نظر به دستتان برسد. البته این گزینه در اکثر فروشگاه های محصولات فیزیکی به صورت اختیاری است و برای کارابرابانی که از پرداخت آنلاین استفاده می کنند تخفیفی در نظر گرفته می شود تا بیشتر برای خرید به این روش تشویق شوند. در فروشگاه هایی که کالای دیجیتال را به فروش می رسانند تنها راه خرید همین روش است یعنی ابتدا وجه را به صورت آنلاین پرداخت می کنید و سپس به قسمت فروشگاه برمیگردید و بسته ای که خریداری کرده اید را دانلود می کنید.



نماد اعتماد الکترونیکی

۴- حالت امن درگاه خرید به صورت "https"

هنگام خرید اینترنتی ابتدا از مرورگر بروز رسانی شده استفاده کنید اگر در هنگام پرداخت یک خرید، آدرس سایت در آدرس بار قرمز بود یعنی سایت نا امن است و هیچگاه اقدام به پرداخت اینترنتی نکنید. و زمانی که فرایند خرید کامل شد شما به یکی از درگاه ها بانک الکترونیکی هدایت می شوید حتما آدرس درگاه بانک را با آدرس سایت مربوطه مطابقت دهید که کوچکترین تفاوتی نداشته باشند. چرا که هیچگاه نمی توان آدرس پرداخت الکترونیک بانک را هک کرد.

۵- استفاده از کیبورد مجاز (Virtual Keyboard)

در هنگام خرید اینترنتی و پرداخت آنلاین بهتر است از کیبورد سایت فروشگاه و کیبورد سیستم بانک استفاده کنید زیرا امنیت بیشتری را دارند. و همیشه سعی کنید خرید خود را از گوشی و کامپیوتر شخصی خود انجام دهید.

۶- نمادهای سایت

برخی از سایت ها دارای نمادهایی هستند که برخی از آنها صحت ندارند. و زمانی که می خواهید برای اولین بار از یک فروشگاه خرید کنید حتما این نمادها را بسنجید. برای مثال نماد الکترونیکی را همانطور که در بالا توضیح داده شد توسط سایت enamad.ir/ShopList.aspx حتما تطابق دهید. برخی از سایت ها از نمادی به عنوان نماد الکترونیکی پلیس فتا استفاده می کنند. اما سایت فتا برای هیچ فروشنده ای نماد الکترونیکی صادر نکرده است.

نکاتی که در بالا شرح داده شد بهترین و عملی ترین راه ها برای شناخت فروشگاه های معتبر از میان ده ها فروشگاه اینترنتی است حتی فروشگاه های اینستاگرام و یا کانالهای فروش محصولات در تلگرام نیز دیده می شوند. هیچ گاه به زرق و برق یک فروشگاه و پست های کاربران توجه نکنید و یا تعداد لایک و فالور در اینستاگرام و همچنین ممبر در یک کانال تلگرامی چرا که همه ی اینها قابل خریداری هستند و می توانند راهی خوب برای جلب اعتماد مشتری و خالی کردن جیبش باشد.



منبع: وب سایت اسک
WWW.ask.ir

همگی این معایب و خطرات سبب می شود که بسیاری از افراد به خرید اینترنتی به چشم یک نماد کلاهبرداری که به دنبال سرکشیه کردن پول آنها می باشد نگاه کنند و این روش خرید را نامطمئن بدانند.

نکات مهم برای خرید اینترنتی مطمئن

امروزه با افزایش فروشگاه های اینترنتی تمایل افراد برای خریدهای مجازی افزایش پیدا کرده است و همین امر سبب شده بسیاری از افراد کلاهبردار به دنبال سودجویی از طریق این روش خرید باشند و باعث نا امن شدن فضای خرید اینترنتی شوند. بنابراین قبل از خرید اینترنتی، بایستی با در نظر گرفتن و رعایت برخی نکات مهم، یک خرید اینترنتی بی دردسر و مطمئن را تجربه کنید. در ادامه مطلب شما را با چگونگی یک خرید مطمئن اینترنتی آشنا می سازیم.

۱- معتبر بودن فروشگاه اینترنتی

فروشگاه معتبر الکترونیکی فروشنده ای است که از سمت وزارت بازرگانی مورد تایید واقع شده اند و اکثر سایت های معتبر، دارای نماد الکترونیکی می باشند برای دانستن صحت داشتن این نماد حتما روی آن کلیک کرده و اطلاعات مندرج در سایت را یادداشت کنید سپس به سایت احراز نماد الکترونیکی رفته و اطلاعات را مقایسه کنید، اطلاعات نباید دچار تناقض باشند و بهتر است شما خرید خود را از یکی از این فروشگاه های معتبر یا از فروشنده ای که قبلا دوست یا آشنا شما خرید داشته و مورد اطمینان آنها می باشد انجام دهید چرا که صحت خدمات و کالای ارائه شده آنها قبلا ثابت شده است.

۲- محیط فروشگاه الکترونیکی

یکی از راه های شناخت فروشگاه واقعی اینترنتی با فروشنده ای که برای کلاه برداری طراحی شده است. نوع قالب و طراحی آن فروشگاه است. صد درصد فروشگاه که با هدف کلاه برداری ساخته شده است هیچ گاه برای طراحی و بهینه کردن سایت خود هزینه های زیادی را صرف نمی کنند. اما فروشگاه های واقعی به دلیل صحت فروش و کسب در آمد کافی می توانند این هزینه ها را برای رونق و پشتیبانی فروشگاه خود استفاده کنند. فروشگاه واقعی دارای بخش های مختلفی برای رسیدگی به مشتریان و فروش کالا هستند. و موظف به درج تصاویر واقعی از کالا و درج مشخصات فنی درست می باشند.

۳- قیمت محصولات

یکی از راه های شناخت یک فروشگاه معتبر برای خرید یک محصول اصل، قیمت درج شده در فروشگاه برای محصول است. اکثر فروشگاه های معتبر دارای قیمت یکسانی هستند و تفاوت بسیار کمی در قیمت فروش دارند. اما اگر سایتی به میزان زیادی تفاوت قیمت برای یک محصول داشت بی شک یا کالا دارای اشکال بوده و یا یک سایت برای کلاهبرداری است.

جلسه هیات مدیره لوازم خانگی و رئیس سازمان صمت استان تهران

ایرادات سامانه جامع تجارت باید برطرف شود



دشوار کالای ایرانی او به سمت فروش کالای قاچاق هدایت می شود. در واقع صحبت من این است که در این سیستم خرده فروش به راحتی نقش خود را نمی گیرد.

بدین ترتیب این حلقه مفقوده موجب قفل شدن سیستم می شود. پیشنهاد من این است که این طرح فعلا تا همین چرخه دوم متوقف شود تا از فروش بیش از حد کالای قاچاق جلوگیری کنیم.

البته برای اجرای چرخه سوم و ایفای نقش های فروشنده و مصرف کننده یک زمان بگذاریم تا فرهنگ سازی لازم انجام شود.

- اکبر صفاری هم ضمن انتقاد از برخورد نکردن با خلاف فروشگاه های زنجیره ای و بزرگ از رصد نشدن آنها انتقاد کرد.

- سپس حسین شهرستانی که محور ایجاد سایت تخصصی لوازم خانگی در اتحادیه است درباره این سایت چنین گفت:

شکل بازار در فضای مجازی در طی سالهای جاری بسیار تغییر کرده است.

امروزه نه تنها که می توانیم بگوئیم این بازار کم اهمیت تر از بازار فیزیکی نیست بلکه به زودی تعداد تراکنش ها در این بازار به مراتب بیش از بازار فیزیکی خواهد شد. اتحادیه توسعه کسب و کارهای مجازی به کسانی که

می خواهند فروش اینترنتی داشته باشند جواز می دهد ولی هیچ نظارتی به آنها ندارد. این فروشگاه ها هر نوع کالایی را بدون بازرسی و نظارت می

توانند با هر قیمتی به فروش برسانند. متأسفانه اکثر شکایت هایی که اعم از تقلبی و گران بودن می شود از سوی این فروشگاه ها است. اینجا حیات

خلوت کسانی است که می خواهند کالای فیک بفروشند. و اگر انتقادی از آنها می کنیم ما را به این متهم می کنند که جلوی تکنولوژی ایستاده ایم!

حرف ما این است که دقیقا جوازی به آنها بدهند که نوع کالا در آن مشخص باشد و از همان اتحادیه هم مجوز کار داشته باشد.

شهرستانی در ادامه گفت: اینکه ما می خواهیم اولین اتحادیه ای باشیم که سایت تخصصی فروش راه اندازی کنیم بسیار هزینه بر است البته این

سایت می تواند یک موتور جستجوگر باشد و تمامی فروشگاه هایی که کالای موردنظر را دارند و زیرنظر اتحادیه هستند و کالایشان داری شناسه و

باصالت است به همراه رنج قیمت همه و همه در این سایت می آید.

در این راستا دست یاری به سوی نهادهایی همچون سازمان صمت دراز می کنیم.

در پایان مهندس صادقی ضمن توضیحات جامع در خصوص لزوم پیاده سازی سامانه سجا و اینکه سیستم به تمامی کاستی های آن اشراف دارد. قول

دادند که تمامی تلاش سازمان های دولتی ایجاد ثبات در بازار و شناسایی کالای قاچاق و تقلبی است.

ایشان در مورد ایجاد سایت جامع لوازم خانگی هم قول همکاری دادند.

در جلسه ای که در روز سه شنبه پنجم اسفند ماه در دفتر ریاست سازمان صمت استان تهران بین اعضای هیات مدیره صنف لوازم خانگی تهران و جناب آقای مهندس یداله صادقی رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران برگزار شد، دو طرف به بیان مشکلات پیش روی اصناف به خصوص صنف شریف لوازم خانگی پرداختند.

در ابتدا جناب صادقی ضمن تبریک به هیئت مدیره جدید صنف لوازم خانگی آرزوی دوره ای پرفرورغ برای آنان کرد و آمادگی آن سازمان را برای همکاری با هیئت مدیره اعلام کرد. سپس اکبر پازوکی رئیس هیات مدیره به صورت تخصصی عنوان کردند:

در کوران بازار شب عید و حواشی حول و حوش کرونای انگلیسی، زیر مجموعه صنف با مشکلات مختلف دست و پنجه نرم می کند.

تبعیض بین فروشگاه های زنجیره ای و فروشگاه های سطح شهر لوازم خانگی موجب دلسردی کسبه شده است.

وجود فروشگاه ای اینترنتی که حیات خلوت کالای فیک و قاچاق و خدمات پس از فروش جعلی شده یکی از بزرگترین چالش های پیش روی کاسب های صنف است.

فروش کالاهای لوازم خانگی بخصوص لوازم ریز خانگی توسط فروشگاه های همگن به موضوعی دلسرد کننده بین کسبه تبدیل شده است.

-سپس محمد حسین اسلامیان نایب رئیس دوم اتحادیه در مورد سامانه سجا به تشریح توضیحاتی داد:

در سامانه جامع تجارت (سجا) ما جلسات توجیهی مختلفی در اتحادیه با حضور کسبه برگزار کردیم و از اول از این سامانه استقبال کردیم.

ولی در اجرای طرح یک شتابزدگی بی دلیل در حال شکل گیری است و ایرادات آن دیده نمی شود.

این طرح بوروکراسی های اداری دست و پاگیر زیادی دارد که به خصوص باید در شرایط حاد کرونا آنها را کم کرد. به عنوان مثال در سامانه جامع

انبارها بابت هر فروشگاه لوازم خانگی که ثبت می شود اعلام می شود که اجناس هر فروشگاه که داخل ویتترین آن است با هر مترای باید در سامانه

انبار ثبت شود. مگر این قسمتی از انبار است! حتی اگر فروشنده پنج قلم کالا هم داشته باشد باید در سامانه انبار بیاورد که این یک مورد نقص است.

هدف اجرای این طرح جلوگیری از خام فروشی است یعنی بر مبنای خروجی کارخانجات به آنها مواد اولیه و ارز دولتی تخصیص داده شود. این چرخه

اول است و در چرخه دوم کارخانه ها کالا را به بنکداران تحویل می دهند ولی چرخه سوم که تحویل جنس از بنکدار به فروشنده خرد است ایراد

پیدا کرده است.

در سطح عرضه هیچ کاسب خردی حاضر نیست به خاطر گرفتن یک کالای ایرانی مشخصات خود را در سیستم ثبت کند. با این شرایط سخت و فروش

کلاهبرداری از شهروندان به بهانه تعویض فیلتر یخچال



رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی، مهندس نجفی نایب رئیس انجمن خدمات پس از فروش لوازم خانگی، بهمن بصره ای داد نایب رئیس اتحادیه صنایع برودتی و شماری از کارشناسان و وارد کنندگان و سرویس کاران صنوف مختلف در محل سازمان تعزیرات و با حضور رسانه های مختلف جلسه با سخنرانی جناب مدیعی آغاز شد.

در این جلسه اکبر پازوکی در ابتدای صحبت های خود عنوان کرد: ما به عنوان اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی همیشه سعی کرده ایم در راستای رسانی که به عهده داریم به درستی انجام وظیفه کنیم. در راستای اطلاع رسانی به هموطنان در رسانه های خبری خود شامل سایت، کانال تلگرام و مجله اتحادیه لیست تمامی شرکت های مجاز خدمات پس از فروش مجاز را آورده ایم و لازم است به شما اعلام کنم اگر شرکتی حتی برند مطرح خارجی مجوز خدمات پس از فروش خود را از سازمان های ذی ربط به ما ارائه ندهد، اطلاعات آن را در رسانه های خود درج نمی کنیم. به نظر من اگر واحد ۱۱۸ استعلام و مجوز شرکت های خدمات پس از فروش را بخواهد و سپس شماره آن ها را به شهروندان ارائه دهد بسیاری از مشکلات از سردرگمی مردم در این زمینه کاسته می شود.

از طرفی مگر هر کس می تواند کارت گارانتی صادر کند! برای چه می نویسند ۱۰ سال خدمات پس از فروش کسی این را می نویسد که شبکه وسیع کشوری خدمات پس از فروش دارد و آن کس فقط تولید کننده و یا وارد کننده قانونی آن کالا است نه یک دفتر زیر پله با یک منشی و یک خط تلفن...

من به عنوان خدمتگزار صنف لوازم خانگی وظیفه دارم از کاسب درستی که از صبح علی الطلوع تا غروب به چندین ناظر قانونی و غیر قانونی باید جواب پس بدهد تا بتواند یک لقمه نان حلال سر سفره خانواده خود ببرد دفاع کنم و برخورد وظیفه می دانم جلوی بی قانونی و خلافکاری بایستم و امروز اینجا هستم تا با برخورد با متخلف از همکار صادق خود دفاع کنم.

رئیس گشت تعزیرات حکومتی تهران از رسیدگی به پرونده کلاهبرداری با عنوان تعویض فیلتر یخچال توسط شرکت های تقلبی ارائه خدمات پس از فروش خبر داد.

ناصر مدیعی طامه گفت: با دریافت گزارشاتی مبنی بر کلاهبرداری برخی از شرکت های غیر مجاز ارائه خدمات پس از فروش لوازم خانگی، در این رابطه پرونده ای تشکیل دادیم و موضوع به سرعت در مرحله رسیدگی قرار گرفت.

پس از بررسی پرونده مشخص شد که برخی از سودجویان با راه اندازی شرکت های تقلبی و غیر مجاز با شهروندان تماس برقرار کرده و با اعلام تعویض فیلتر یخچال اقدام به ورود منازل آن ها کرده و از افراد کلاهبرداری کردند که برای تعویض یک فیلتر یخچال گاهی تا سقف ۳۵ میلیون ریال را دریافت کردند.

مدیعی با بیان اینکه سودجویان از جنبه های مختلف در این رابطه اقدام به تخلف کردند، تصریح کرد: موضوع به همین نقطه ختم نمی شود بلکه این احتمال بسیار زیاد است تا افراد در کنار کلاهبرداری مالی

از شهروندان با ورود به منازل آن ها هم باعث آزار و اذیتشان شوند و هم اینکه نقشه انجام سرقت برای ورود به منازل در فرصت مناسب را طراحی کنند.

در همین راستا و با تکمیل پرونده متخلفان در تاریخ دوم بهمن ماه تیم عملیاتی سازمان تعزیرات وارد عمل شد و چندین دفتر غیر مجاز و متخلف را پلمپ کرد.

از ساعت ۸ صبح با دعوت از تنی چند از صاحب نظران صنف لوازم خانگی از جمله اکبر پازوکی

برخی از سودجویان با راه اندازی شرکت های تقلبی و غیر مجاز با شهروندان تماس برقرار کرده و با اعلام تعویض فیلتر یخچال اقدام به ورود منازل آن ها کرده



درگذشتگان هنری و ورزشی در سال ۹۹

علی انصاریان

قبل از ایجاد اتوبان شهید محلاتی و بزرگراه امام علی (ع) آنهایی که می خواستند از محله دولاب تهران خود را به اصفهانک و شیوا و نبرد و بلوار ابوذر و پیروزی برسانند می بایست از میدان غیائی به سمت شرق کوچه و پس کوچه طی می کردند و به مقصد می رسیدند.

و در این بین محله دولاب گذر بالا و اصفهانک و چهل تن خواستگاه استعدادهای درخشانی در شاخه های علمی، عقیدتی و ورزش بود. من خودم بارها علی انصاریان را با گرمکن و تشرت و سویشرت دیده بودم که در عین شهرت به خاطر حضور در تیم سرخپوشان پرسپولیس مشغول بازی با پسر بچه های جویای نامی بود که افتخارشان حضور در کنار بزرگمردانی چون علی انصاریان بود. علی حواسش به همه جا بود وقتی برایش دست تکان می دادی اگر نشسته بود حتما بلند می شد و جوابت را می داد خیلی زود رشد کرد و همین جوانمردی و خاکی بودنش موجب شد که همه دوستش داشته باشند. آنقدر تعصب داشت که همیشه سرو کله اش زخمی بود.

در کنار محبوبیت و شهرت هیچگاه خانواده و اصل و نصب خود را فراموش نکرد به حق او اسوه مادر دوستی و مهر و عاطفه بین مادر و فرزند است. هر وقت او را به نشریه دعوت می کردیم با آغوش باز می پذیرفت و وقتی با هواداران گفتگوی تلفنی داشت به همان هواداران نوجوانی که الگویشان بود همواره توصیه می کرد که درس بخواند، در کنار خانواده باشند و به پدر و مادر خود احترام بگذارند.



مهرداد میناوند

چپ پای خوش استیل باشگاه پرسپولیس و تیم ملی ایران از محله مهرآباد جنوبی می آید. وقتی به باشگاه اشتورم گراتس اتریش پیوست با اولین پول کلانی که بدست آورد خانه ای شیک و مجلل برای پدر و مادرش در منطقه سعادت آباد تهیه کرد.

شبی که ما را به منزل جدید دعوت کرد منزل نو حسابی شلوغ بود و او همه اش قربان و صدقه مادرش می رفت و می گفت هر چه دارد از دعای خیر مادرش بوده است. همانجا بود که به یکی از دوستان گفتم که خدایی حقش است که به همه جا برسد و به حق به خیلی از خواسته هایش رسید و جالب اینجا بود که دوستان را هم هیچوقت فراموش نمی کرد و در پایان به فرودگاه رفت تا به استقبال دوست صمیمی خود و علی دایی که از آلمان می آمد برود و او را به منزل برساند.

مهرداد هم بسیار مردمی و خاکی بود و هر وقت به دفتر روزنامه می آمد سیل هدایا و کادوهایی که هواداران برایش فرستاده بودند را می دید. می خندید و خیلی از آنها را به دیگران اهدا می کرد.



ماهچهره خلیلی:

ماه چهره خلیلی از بازیگران خوب سینما و تلویزیون است. ماهچهره خلیلی فوق لیسانس معماری از دانشگاه آکسفورد انگلستان دارد. ماه چهره خلیلی متأهل است. حاصل ازدواج ماه چهره خلیلی و همسرش ابراهیم اشرفی پسری به نام پرواز است. خبر فوت ماهچهره خلیلی جامعه ی بازیگری و مردم ایران را عزادار کرد.



صدیقه کیانفر:

صدیقه کیانفر بازیگر پیشکسوت سینمای ایران یکی دیگر از هنرمندانی درگذشته امسال است که در ۵ خردادماه درگذشت. صدیقه کیانفر مادر بزرگ مهربان دنیای هنر حضور در دنیای هنر را از سال ۱۳۳۶ آغاز کرد و در سریال هایی چون کیمیا، خوب بد زشت، ما فرشته نیستیم، بیدار باش، همه بچه های من و... به ایفای نقش پرداخت.



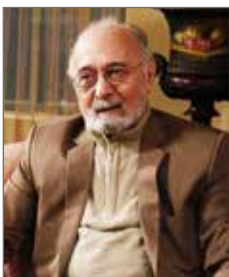
محمدرضا شجریان:

محمدرضا شجریان موسیقی دان مطرح و استاد آواز ایران که مهمترین چهره موسیقی ایران لقب گرفته است در تاریخ ۱۷ مهر سال ۹۹ که سالروز تولد او نیز بود پس از تحمل بیماری سرطان درگذشت. این هنرمند ارزنده کشورمان علاوه بر خوانندگی، دارای درجه ممتاز در خط نستعلیق و خوشنویسی بود.



پرویز پورحسینی:

پرویز پورحسینی بازیگر تئاتر ریال سینما و تلویزیون بود که کار خود را از سال ۱۳۴۰ با نمایش مرد گل بدهی در رادیو آغاز کرد و در سالهای فعالیت خود، در فیلم ها و سریالهای بسیاری نقش آفرینی کرد. این هنرمند فقید به دلیل ابتلا به بیماری کرونا در تاریخ ۷ آذر سال ۹۹ درگذشت. سریال بیگانه ای با من است آخرین حضور پرویز پورحسینی در عرصه بازیگری می باشد.



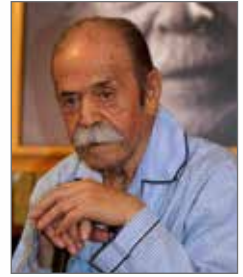
علی برقی:

علی برقی بازیگر سینما و تلویزیون کشورمان نخستین بار سال ۱۳۷۱ در فیلم «شرم» کارگردانی کیومرث پوراحمد بازی کرد. سریال های «ویلا ی من»، «بچه مهندس» و «نون و ریحون» ز مهمترین آثار این هنرمند است. علی برقی پس از ابتلا به بیماری کرونا به عرصه هنر بازگشت اما در تاریخ ۲۴ بهمن ۱۳۹۹ بر اثر آمبولی ریه درگذشت.



محمدعلی کشاورز:

محمدعلی کشاورز زاده ۲۶ فروردین ۱۳۰۹ است. محمدعلی کشاورز در اصفهان متولد شده است. محمدعلی کشاورز در ۲۵ خرداد ۱۳۹۹ در تهران بازیگر سینما، تئاتر و تلویزیون ایران بود. محمدعلی کشاورز دارای نشان درجه یک فرهنگ و هنر جمهوری اسلامی ایران بود. از محمدعلی کشاورز، در کنار داوود رشیدی، عزت الله انتظامی، جمشید مشایخی و علی نصیریان به سبب تأثیرشان در فیلم های ایرانی به عنوان پنج بازیگر مرد ماندگار تاریخ تئاتر، سینما و تلویزیون ایران یاد می شود. این هنرمند بر اثر نارسایی کلیوی در سن ۹۰ سالگی درگذشت.



احمد پورمخبر:

احمد پورمخبر بازیگری را از سن ۶۵ سالگی شروع کرد و خیلی زود با نام مش قربون به شهرت رسید. احمد پورمخبر اولین بار در سال ۱۳۷۵ و در چند سکانس کوتاه برای مجید مجیدی و در فیلم بچه های آسمان جلوی دوربین رفت اما شهرت اصلی احمد پورمخبر مدیون دو سریال متهم گریخت سال ۱۳۸۵ و ترش و شیرین (نوروز ۸۶) است که کارگردانی هر دوی آنها بر عهده رضا عطاران بود.



سیروس گرجستانی:

سیروس گرجستانی لحظاتی پیش بعثت عارضه قلبی در بیمارستان شهید لویسانی درگذشت. سیروس گرجستانی بازیگر با سابقه سینما و تلویزیون در سن ۷۶ سالگی بر اثر سکته قلبی درگذشت. از جمله سریال های وی می توان به همکاری با رضا عطاران در «متهم گریخت» و همچنین سریال های «زن بابا» و «گاوصندوق» اشاره کرد. او همچنین این شب ها در سریال «شاهرگ» که به فضای دهه ۶۰ می پردازد بازی می کند.



بهمن مفید:

بهمن مفید نوازنده، گوینده عروسکی و بازیگر ایرانی سال ۱۳۲۱ متولد شد و در سال ۱۳۹۹ بر اثر سرطان ریه درگذشت. او از سال ۱۳۴۸ فعالیت هنری خود را آغاز کرده بود و بازی در مجموعه تلویزیونی عروسکها، فیلم سینمایی نفس بریده و سرود تولد را در کارنامه هنری خود دارد. به تازگی تصاویری از درگذشت بازیگران در سال ۹۹ در اینستاگرام منتشر شده است.



داستان کوتاه

گروه ۹۹

پادشاهی که یک کشور بزرگ را حکومت می کرد، باز هم از زندگی خود راضی نبود؛ اما خود نیز علت را نمی دانست.

روزی پادشاه در کاخ امپراتوری قدم می زد. هنگامی که از آشپزخانه عبور می کرد، صدای ترانه ای را شنید. به دنبال صدا، پادشاه متوجه یک آشپز شد که روی صورتش برق سعادت و شادی دیده می شد.

پادشاه بسیار تعجب کرد و از آشپز پرسید: چرا اینقدر شاد هستی؟ آشپز جواب داد: قربان، من فقط یک آشپز هستم، اما تلاش می کنم تا همسر و بچه ام را شاد کنم.

ما خانه ای حصیری تهیه کرده ایم و به اندازه کافی خوراک و پوشاک داریم. بدین سبب من راضی و خوشحال هستم.

پس از شنیدن سخن آشپز، پادشاه با وزیر در این مورد صحبت کرد. وزیر به پادشاه گفت: قربان، این آشپز هنوز عضو گروه ۹۹ نیست. اگر او به این گروه نپیوندد، نشانگر آن است که مرد خوش بینی است.

پادشاه با تعجب پرسید: گروه ۹۹ چیست؟

وزیر جواب داد: اگر می خواهید بدانید که گروه ۹۹ چیست، باید این کار را انجام دهید: یک کیسه با ۹۹ سکه طلا در مقابل در خانه آشپز بگذارید. به زودی خواهید فهمید که گروه ۹۹ چیست.

پادشاه بر اساس حرف های وزیر فرمان داد یک کیسه با ۹۹ سکه طلا را در مقابل در خانه آشپز قرار دهند. آشپز پس از انجام کارها به خانه بازگشت و در مقابل در کیسه را دید. با تعجب کیسه را به اتاق برد و باز کرد. با دیدن سکه های طلایی ابتدا متعجب شد و سپس از شادی آشفته و شوریده گشت.

آشپز سکه های طلایی را روی میز گذاشت و آنها را شمرد. ۹۹ سکه؟ آشپز فکر کرد اشتباهی رخ داده است. بارها طلاها را شمرد؛ ولی واقعا ۹۹ سکه بود. او تعجب کرد که چرا تنها ۹۹ سکه است و ۱۰۰ سکه نیست! فکر کرد که یک سکه دیگر کجاست و شروع به جستجوی سکه صدم کرد. اتاق ها و حتی حیاط را زیر و رو کرد؛ اما خسته و کوفته و ناامید به این کار خاتمه داد!

آشپز بسیار دل شکسته شد و تصمیم گرفت از فردا بسیار تلاش کند تا یک سکه طلایی دیگر بدست آورد و ثروت خود را هر چه زودتر به یکصد سکه طلا برساند. تا دیر وقت کار کرد. به همین دلیل صبح روز بعد دیرتر از خواب بیدار شد و از همسر و فرزندش انتقاد کرد که چرا وی را بیدار نکرده اند!

آشپز دیگر مانند گذشته خوشحال نبود و آواز هم نمی خواند؛ او فقط تا حد توان کار می کرد! پادشاه نمی دانست که چرا این کیسه چنین بلایی بر سر آشپز آورده است و علت را از وزیر پرسید.

وزیر جواب داد: قربان، حالا این آشپز رسماً به عضویت گروه ۹۹ درآمد!

اعضای گروه ۹۹ چنین افرادی هستند: آنان زیاد دارند اما راضی نیستند.

خدمات پس از فروش خارجی



ردیف	نام شرکت	تلفن دفتر فروش	خدمات پس از فروش	نوع گارانتی
۱	ال جی	۲۶۲۱۱۶۷۰	۸۴۷۳۳	گلدیران
۲	آجنرال - گری - وایلانت	۲۲۲۲۷۰۰۰	۲۳۲۲	تهویه نیا
۳	ایندزیت - آریستون - اکسپریتال - تکا	۸۲۳۲	۸۸۵۰۰۰۰۰	خدمات طلایی نیکان
۴	براون - کن وود - میله	۸۸۳۱۲۷۷۰-۷۳	۸۸۳۱۲۷۶۷-۸	تهران بوران
۵	بوش - سنایویان	۸۵۲۹	۸۵۲۹	سنایویان
۶	بوش - کاراگستر	۴۲۸۵۷۰۰۰	۴۲۸۵۷۰۰۰	کاراگستر
۷	هایسنس	۳۵۰۳۴	۳۵۰۳۴	کاسپین
۸	کالوات	۲۲۲۲۲۱۴۹	۲۲۲۲۲۱۴۹	رایا تدبیر کویر
۹	پاناسونیک	۶۴۰۸۷	۶۴۰۸۷	آزند سرویس
۱۰	توشیبا - مولینکس	۸۸۸۲۲۹۳۷	۸۸۸۰۸۸۱۳-۶	بدرسان الکتریک
۱۱	سامسونگ - لوازم خانگی	۷۳۰۷۵۰۰۰	۸۲۵۵	سام سرویس
۱۲	سامسونگ - صوت و تصویر	۶۶۷۵۱۳۳۶	۸۲۵۵	سام سرویس
۱۳	فیلیپس	۲۲۲۵۴۸۲۸	۲۸۶۵	شکوفامنش
۱۴	تراست	۸۹۳۸۹	۸۹۳۸۹	توانگر اعتماد پارس
۱۵	میله - براون - کنوود	۲۶۲۰۵۴۲۱	۲۶۲۰۵۴۲۱	تهران بوران
۱۶	وست پوینت	۶۶۷۴۴۱۶۲	۶۳۴۳۶	شاب سرویس
۱۷	الیو وستل	۳۳۵۱۹۴۰۸	۳۵۰۶۷	آسال سرویس
۱۸	هایر	۶۴۸۶۰۰۰۰	۶۴۸۶۵	پارس الرمس
۱۹	هایسنس	۲۶۶۰۰۷۲۷	۲۶۶۰۰۷۲۷	زرین (نمای کاسپین)
۲۰	دوو	۳۳۱۳۸۰۱۰-۱۳	۸۲۱۰۲	انتخاب
۲۱	کن وود (یخچال - لباسشویی...)	۷۵۴۱۹	۷۵۴۱۹	همگام پایدار شما
۲۲	کارجر	۲۱۵۴۰۹۱	۲۱۵۴۰۹۱	کارن تجارت بهین



گردآورنده:
هما سعیدی پور

ایران گردی، «پارک ملی بوجاق»

در زمین های حاصلخیز اطراف آستانه اشرفیه تا کیشهر یکی از مرغوب ترین برنج های ایران کشت و برداشت می شود. شغل اصلی تقریباً تمامی اهالی این مناطق کشاورزی است و در کنار آن معمولاً هر خانوار چند راس گاو و یا گاومیش دارد. از دیرباز دامداری و کشاورزی در کنار یکدیگر برای انسان مشکل آفرین بوده است که کل محصول را نابود می کند. کشاورزان این منطقه این مشکل را در تکامل با مسئولان محلی به شکل جالبی حل کرده اند. وجود زمین های طبیعی و پر آب و علف در پارک ملی بوجاق این امکان را فراهم کرده تا کشاورزان در شروع فصل کاشت دامهای خود را با پای پیاده یا با وانت و کامیون به سمت بوجاق می برند و با خیال آسوده حیوانات را چندین ماه در آنجا رها می کنند. این رها سازی موجب شده است که این منطقه به یک قطب گردشگری تبدیل شود.

اگر شما به این پارک زیبا بروید حضور گاو و گاومیش و اسب های فراوانی را در آنجا می بینید که بدون هیچ مراقبت خاصی آزادانه زندگی می کنند. و در پایان فصل برداشت دوباره صاحبان آنها به دنبالشان می آیند. پیشنهاد ما این است که اگر برای گردشگری به استان گیلان سفر می کنید حتماً به پارک ملی بوجاق هم سری بزنید.





بوجاق در واقع مأمونی امن و محیطی طبیعی برای زندگی پرندگان مهاجر است، روند مهاجرت پرندگان به این زیستگاه طی سال های اخیر افزایش یافته به گونه ای که این منطقه در زمستان هر سال شاهد فرود کم سابقه صدها هزار قطعه پرند مهاجر از گونه های مختلف قو، درنا، غاز، گیلار، چنگر، فلامینگو، پرستوی دریایی و انواع پرندگان آبی و کنارآبی می باشد. تالاب بوجاق علاوه بر میزبانی گونه های مختلف پرند، ماهی ها و آبزیان بومی و مهاجر است و از معدود زیستگاه های "فک خزری" تنها پستاندار دریای خزر است. بوستان خشکی - دریایی بوجاق، دلتای رودخانه سفیدرود را در قلب خود جای داده است. بعد از چند ساعت پیاده روی در حاشیه این رودخانه پر جوش و خروش، خستگی صدها کیلومتر مسیر را در این منطقه از تن زدوده و در گستره تالاب بوجاق آرام گیرید تا به این محیط طبیعی حیات و جاذبه بیشتری اهداء کنید.

پارک ملی بوجاق و ویژگی های منحصر به فرد آن

پارک ملی بوجاق در استان گیلان قرار دارد و وجود پوشش گیاهی متنوع و ۲۳۴ گونه پرند، این منطقه را به منطقه ای پر بازدید تبدیل کرده است. دوازده گونه از پرندگان این پارک ملی در فهرست کتاب IUCN (گونه های در خطر انقراض) به ثبت رسیده اند. سه تالاب کیشهر، بوجاق و ۲۲ بهمن بخش تالابی بوجاق را تشکیل می دهند. این تالاب ها به ترتیب شرق، غرب و مرکز قرار دارند. علاوه بر آن دلتای سفیدرود، جلگه ها و علفزارهای غرب سفیدرود نیز در این منطقه هستند.



عکس ها: وحید خنداخند

تصویر باور نگرانی از پارک ملی بوجاق

پارک ملی بوجاق منطقه ای حفاظت شده در بندر کیشهر استان گیلان است. این منطقه نخستین «پارک ملی خشکی - دریایی» ثبت شده در ایران محسوب می شود و ۳۲۶۰ هکتار وسعت دارد. از این مقدار حدود ۱۶۰۰ هکتار آن محوطه دریایی، حدود ۱۶۰ هکتار محوطه تالابی و بقیه آن محوطه خشکی شامل زمین های ساحلی، جلگه ای و علفزار است.

پارک ملی بوجاق کجاست؟

پارک ملی بوجاق از جنوب به بخش های بندر کیشهر و زیباکنار، از غرب به رودخانه اوشمک، از شرق به ایستگاه رادیویی امیرکیاسر و از شمال به دریای خزر در منطقه کیشهر می رسد.

کی به پارک ملی بوجاق و تالاب نیلوفر برویم؟

فصل پاییز و زمستان فصل کوچ پرندگان مهاجر به این دو زیستگاه است. اگر فقط برای تماشای پرندگان مهاجر می خواهید به این مناطق سفر کنید از نیمه پاییز تا نیمه زمستان فصل مناسبی است. در فصل بهار و تابستان نیز می توانید از سرسبزی منطقه و تماشای موجودات بومی تالاب ها لذت ببرید.

پارک ملی بوجاق

تماشای پرندگان مهاجر که از هزاران کیلومتر دورتر آمده اند تجربه بی تکراری است. پرندگانی که هر کدام با رنگ پره های منحصر به فرد و چشم های دلربای شان از بالای سرتان عبور می کنند یا در گوشه ای مخفی شده و تماشای تان می کنند. از میان تالاب، پلی چوبی می گذرد که به پلی چوبی کیشهر شهرت دارد. این پلی، که از میان نیزارها عبور می کند، در واقع پارک ملی بوجاق را به دریا می رساند. قایق سواری در میان این نیزارها نیز یکی دیگر از جاذبه های پارک ملی بوجاق است.

درباره تالاب بوجاق بندر کیشهر

این منطقه تنها پارک ملی "خشکی - دریایی" ثبت شده در کشور است. این پارک که یکی از زیبایی های طبیعی گیلان و کشور محسوب می شود؛ دارای مناظر زیبای تالابی، دریایی و خشکی است. تالاب

تسلیت

بازگشت همه به سوی اوست

همکاران گرامی آقایان **غلامرضا پورحیدر** و **فرزین پورحیدر** بدینوسیله درگذشت حاجیه خانم فاطمه صادقی را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحومه آمرزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

همکار گرامی جناب آقای **علیرضا اناری** بدینوسیله فوت برادر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آمرزش 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 **محمد رضا باقری** نیستانی را به خانواده ایشان و کلیه اعضای صنفی تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آمرزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

بدینوسیله فوت همکار قدیمی و پیشکسوت این صنف مرحوم مغفور **محمد علی گوهرچی** را به خانواده آن مرحوم تسلیت عرض نموده و برای بازماندگان صبر و برای آن مرحوم آمرزش مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

فوت شادروان مهندس **محسن میرزا ابراهیم** مستوفی از نامدوران صنعت لوازم خانگی را به خانواده آن مرحوم تسلیت و برای بازماندگان صبر و برای آن مرحوم آمرزش مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

همکار گرامی جناب آقای **اکبر نجفی** بدینوسیله فوت پدر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آمرزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

همکار گرامی جناب آقای **حاج ذبیح خسروی** بدینوسیله فوت برادر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آمرزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

همکار گرامی جناب آقای **حسام قلمزن** بدینوسیله فوت پدر گرامیتان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و برای آن مرحوم آمرزش و برای بازماندگان صبر مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

بدینوسیله فوت همکار قدیمی و پیشکسوت این صنف مرحوم مغفور **محمد علی گوهرچی** را به خانواده آن مرحوم تسلیت عرض نموده و حسین گوهرچی تسلیت عرض نموده و برای بازماندگان صبر و برای آن مرحوم آمرزش مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بازگشت همه به سوی اوست

بدینوسیله فوت همکار قدیمی و پیشکسوت این صنف مرحوم مغفور **میرزا آقا کمالی** را به خانواده آن مرحوم تسلیت عرض نموده و جمشید کمالی تسلیت عرض نموده و برای بازماندگان صبر و برای آن مرحوم آمرزش مسئلت داریم.

اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی

بخشنامه‌ها

[illegible]

بسم الله الرحمن الرحيم


جمهوری اسلامی ایران

شماره: ۱۳۹۶/۲۲۳ ج
تاریخ: ۱۳۹۶/۱۰/۱
پیرمستاد: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۸۵

«سایبان» پیش‌نویس

اتحادیه بهمن کار

اتحادیه بهمن
سلام علیکم

احتراماً، به پیوست تصویر نامه شماره ۶۴-۹۹ مورخ ۹۹/۱/۲۲ معاونت نظارت بر امکان عمومی باوقاف و خصوص جعل عنوان و اخادی از متصدیان واحدهای صنعتی ارسال می گردد. مقتضی است به نحو شایسته نسبت به اطلاع رسانی موارد مطروحه در نامه مذکور به اهلسا تحت پوشش آن اتحادیه اقدام لازم را بعمل آورید.

و من ... التوفیق

قاسم نوچه نرانی
رئیس انجمن اصناف تهران

.....

رونوشت:

- معاونت نظارت و امکان عمومی به نامه شماره مذکور جهت استحضار

«نامهای امکار» بدون مهر بر روی انجمن اصناف اعلام اعتبار می باشد (بخش ۱۱۱)

تهران: خیابان داکتر زری بنی، پلاک ۱۸۵ / زمردین ساختمان، پلاک ۱۸۵
تلفن: ۰۲۱-۸۵۵۷۲۲۲۲ فکس: ۰۲۱-۸۵۵۷۲۲۲۲

شماره: ۱ / ATAA- ۲۳
تاریخ: ۱۳۹۵/۱۱/۶

کتابخانه ملی ایران

وکیل مشایخ

مجلس شورای اسلامی

اتحادیه صنف

سلام علیکم

احتراماً، به اطلاع می‌رساند برابر مصوبات هشتمین جلسه کمیسیون سلامتهی امور اتباع و مهاجرین خارجی فرمانداری تهران بکارگیری و استفاده از خدمات کتاج غیر مجاز ممنوع بوده و به استناد بند ج ماده ۱۶ قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت بابت هر روز اشتغال غیر مجاز هر کارگر خارجی معادل پنج برابر حداقل دستمزد روزانه کارفرمایان خاطی مشمول جریمه می‌گردد مقتضی است به نحو شایسته نسبت به اطلاع رسانی موارد معروضه به اعضای تحت پوشش آن اتحادیه اقدامات لازم را بعمل آورید.

و من ... التوفیق

قاسم نوده ترهانی

رئیس انجمن اصناف تهران

(مهر و امضاء)

« نامه های صادره بدون مهر بر حسب ادعای اصناف اعتبار نمی‌باشد » [مهر] « ۱۱۰ »

ایران خواجه: دکتر پارسائی، دکتر آیت الله العظمی تهرانی، دکتر سید محمد باقر آل قاسمی

تلفن: ۸۵۵۴۳۳۰۰ فکس: ۸۵۵۴۳۳۲۲

[illegible]

شماره: ۹۹/۱۵۳
تاریخ: ۱۳۹۹/۱۱/۱۵
پست: ۱۵۳۰۰۰۰۰۰۰۰

بسم الله الرحمن الرحيم

وهابی: مژگان

اتحادیه صنف
سلام علیکم

احتراماً: به پیوست تصویر نامه شماره ۱۸۲۶۲۶ مورخ ۹۹/۱۱/۱۵ سازمان
صنعت، معدن و تجارت استان تهران در خصوص ضرورت اجرای معاف بند ۲ ماده ۳۷
قانون نظام صنفی منی بر رعایت مقررات ایمنی و عملیاتی واحدهای تا ایمن جهت
اطلاع و بهره برداری و اقدام لازم ارسال می گردد.

و من... التوفیق
فایم نووده فر اگاهی
رئیس اتاق اصناف تهران

نامه های مکتوب بدون مهر بر صند اتاق اصناف نامه اعتبار می باشد (مهر ۱۳۹۹)

تهران: خیابان دکتر شریعتی، پلاک ۲۵۶، سازمان اصناف پلاک ۲۵۶
تلفن: ۸۸۲۶۱۰۰۰ - ۸۸۲۶۱۰۰۱ فکس: ۸۸۲۶۱۰۰۰

شماره: ۸۸۲۷۰۰
تاریخ: ۹۹/۱۱/۱۵
پست: ۱۵۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰

بسم الله الرحمن الرحيم

وهابی: مژگان

اتحادیه صنف
سلام و احترام

پیرو دستورالعمل شماره ۹۹/۱۵۳۰۷ مورخ ۹۹/۱۱/۱۵ سازمان صنایع، معدن و تجارت در خصوص
اجرای مصوبات جلسه مورخ ۹۹/۱۱/۰۷ معاون محترم سازمان صنایع، معدن و تجارت و مدیریت عامل
تأمین ۳۷ کلیه واحدهای صنعتی تحت پوشش اتحادیه های مربوطه که فعالیت آنها در مناطق ۱۲ (پارک) و یا
سایر مناطقی که به علت بافت فرسوده احداث بروز خطرانی وجود داشته باشد در اجرای ماده ۱۷ ق.ن.ص و
مجموعه ماده ۳۷ قانون مذکور واحدهای صنعتی و اتحادیه ها موظف به رعایت کلیه موارد فنی، بهداشتی،
ایمنی، انتظامی، رفاه سده معمر و... می باشند. لذا اتحادیه های موصوف موظف می باشند جهت رعایت ماده ۱۷
ق.ن.ص به کلیه واحدهای مستقر به خصوص واحدهای صنعتی منطقه ۱۲ مشدار لازم را داده و نسبت به اجرای
موارد فوق نظارت لازم از طرف آن اتحادیه انجام و گزارش آن را طی دو ماه جهت اقدامات بعدی به این اتاق
ارسال نمایند. بدیهی است مسئولیت عدم اجرای موارد فوق مستقیماً با آن اتحادیه محترم می باشد.

و من... التوفیق
فایم نووده فر اگاهی
رئیس اتاق اصناف تهران

نامه های مکتوب بدون مهر بر صند اتاق اصناف نامه اعتبار می باشد (مهر ۱۳۹۹)

تهران: خیابان دکتر شریعتی، پلاک ۲۵۶
تلفن: ۸۸۲۶۱۰۰۰ - ۸۸۲۶۱۰۰۱ فکس: ۸۸۲۶۱۰۰۰
web: www.olaghasnaftehran.ir

شماره: ۹۹/۱۵۳
تاریخ: ۱۳۹۹/۱۱/۱۵
پست: ۱۵۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

بسم الله الرحمن الرحيم

وهابی: مژگان

اتحادیه صنف
سلام علیکم

احتراماً: تصویر نامه شماره ۹۹/۱۸۷۵۷۸ مورخ ۹۹/۱۱/۲۰ ریاست محترم
سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران منضم به نامه معاونت محترم امنیتی
و انتظامی و دبیر شورای ناامن استان تهران در خصوص ممنوعیت بکارگیری
اسلحه، متاخرین و اصطلاحات بیگانه جهت اطلاع رسانی و اقدام لازم وفق مقررات
ارسال می گردد.

و من... التوفیق
فایم نووده فر اگاهی
رئیس اتاق اصناف تهران

نامه های مکتوب بدون مهر بر صند اتاق اصناف نامه اعتبار می باشد (مهر ۱۳۹۹)

تهران: خیابان دکتر شریعتی، پلاک ۲۵۶، سازمان اصناف پلاک ۲۵۶
تلفن: ۸۸۲۶۱۰۰۰ - ۸۸۲۶۱۰۰۱ فکس: ۸۸۲۶۱۰۰۰

شماره: ۹۹/۱۸۷۵۷۸
تاریخ: ۱۳۹۹/۱۱/۲۰
پست: ۱۵۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

بسم الله الرحمن الرحيم

وهابی: مژگان

اتحادیه صنف
سلام و احترام

به پیوست نامه شماره ۹۹/۱۸۷۵۷۸ مورخ ۹۹/۱۱/۲۰ معاونت محترم
امنیتی و انتظامی و دبیر شورای ناامن استان تهران به همراه نامه شماره ۱۳۹۹/۱۱/۲۰
مورخ ۹۹/۱۱/۲۰ معاونت وایس و رئیس سازمان امور اقتصادی وزارت کشور
در خصوص ممنوعیت بکارگیری اسلحه، متاخرین و اصطلاحات بیگانه جهت اطلاع
رسانی به کلیه لشکرهای صنفی و اقدام وفق مقررات ارسال می گردد. ۹۹/۱۱/۲۰

و من... التوفیق
فایم نووده فر اگاهی
رئیس اتاق اصناف تهران

نامه های مکتوب بدون مهر بر صند اتاق اصناف نامه اعتبار می باشد (مهر ۱۳۹۹)

تهران: خیابان دکتر شریعتی، پلاک ۲۵۶، سازمان اصناف پلاک ۲۵۶
تلفن: ۸۸۲۶۱۰۰۰ - ۸۸۲۶۱۰۰۱ فکس: ۸۸۲۶۱۰۰۰



به اندازه دلخواه

تلویزیون های سری پانوراما

Model: 75 SA660U / 65 SA620U  snowa_co www.snowa.ir

4K
ULTRA HD

HDR 10

 DOLBY
DIGITAL

 ANDROID





انتخاب الکترونیک
Entekhab Electronic Industrial Group



تندیس زرین **برند محبوب ایرانی**
برای ششمین سال





انتخاب الکترونیک
Entekhab Electronic Industrial Group



نشان زرین **حمایت از حقوق مصرف کننده**
برای دهمین سال متوالی





انتخاب الکترونیک
Entekhab Electronic Industrial Group



مرکز
تماس

۱۶۹۹

با ۱۶۹۹ تماس بگیرید

روز و شب ندارد! هر زمان که بخواهید پاسخگوی تان هستیم.



نوروز ۱۴۰۰ با جایزه

هشتاد میلیون تومانی

فروشگاه لوازم خانگی و تلفن همراه هشت طلایی

