



انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای واحد صنعت لوازم خانگی کشور

# پیک شورا

سال سی و پنجم، دی ۱۳۹۹

۳۶۸

## چشم انداز اقتصاد و صنعت در سال ۲۰۲۱

### PARLAR

صنایع صبح یارلار آسیا

SOBH PARLAR ASIA INDUSTRIAL CO.

طراحی و تولید سیستم های الکترونیکی



MONTHS

24

WARRANTY

۰۴۱ - ۵۱۶۱







MASS PRODUCTION



Attempting to break the code  
of the old management

BRANDS

DESIGN

- ✓ ۱۸ سال حضور در کنار برندهای برتر صنایع لوازم خانگی / صنعتی / پزشکی / خودرو
- ✓ ظرفیت تولید بیش از ۲۵۰.۰۰۰ برد الکترونیک در ماه
- ✓ خطوط تولید نیمه اتوماتیک و تمام اتوماتیک همگام با آخرین تکنولوژی روز دنیا
- ✓ امکان پیاده سازی ایده های نو در کوتاه ترین زمان
- ✓ تنها تولید کننده بردهای الکترونیک با رعایت حق کپی رایت کارفرما و پیمانکار
- ✓ عضو اتحادیه تولید کنندگان لوازم الکترونیک و الکتروتنیک
- ✓ عضو انجمن مدیران صنایع ایران
- ✓ عضو انجمن صنایع لوازم خانگی ایران

**E Systems**  
mbedded

**SMART**  
LINK

**TOUCH**  
CONTROL

**Silent**





## ایده پردازی

**www.faradid.org    info@fda.ir**

# PARLAR



- ▶ بزرگترین تولید کننده برد های الکترونیکی لوازم خانگی در ایران
- ▶ استفاده از برترین تکنولوژی های صنعت الکترونیک
- ▶ با تکیه بر نیروهای متخصص و کارآمد



[www.parlar.ir](http://www.parlar.ir)  
[info@parlar.ir](mailto:info@parlar.ir)





## THERMOSTATIC RADIATOR VALVE

دو سال گارانتی

تاکبان

شیر ترموستاتیک رادیاتور  
صرفه جویی در مصرف انرژی  
با کنترل درجه حرارت محیط

**%20**  
Energy Saving

۳۳ ماه گارانتی



TRV

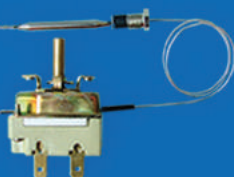
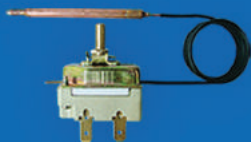
www.takban.com



# TAKBAN

## CONTROL ENERGY

Website: www.takban.co E-mail: info@takban.co  
Tel: 021/46868410-15 Fax: 021/46868416







# TAKBAN

## CONTROL ENERGY



تکبان کنترل انرژی، بنیانگذار و تنها تولید کننده بیش از ۴۵ نوع ترموستات حرارتی و برودتی (الکترومکانیک)، شیرهای ترموستاتیک رادیاتور و گازی در ایران

تنها دارنده نشان استاندارد ملی در زمینه تولید ترموستات  
تنها آزمایشگاه همکار موسسه استاندارد در زمینه آزمون ترموستات  
اخذ تندیس و لوح تقدیر به عنوان تلاشگر نمونه کیفیت  
واحد نمونه صنایع در سه سال متوالی  
اخذ لوح تقدیر از سازمان حمایت از حقوق مصرف کنندگان سال ۱۳۹۵، ۱۳۹۱، ۱۳۹۰  
واحد منتخب روز صنعت و معدن سال ۱۳۹۳، ۱۳۹۸، ۱۳۹۹

Website: [www.takban.co](http://www.takban.co) E-mail: [info@takban.co](mailto:info@takban.co)

Tel: 021/46868410-15 Fax: 021/46868416



We bring you not only the **motor**  
 But also the **solution !**



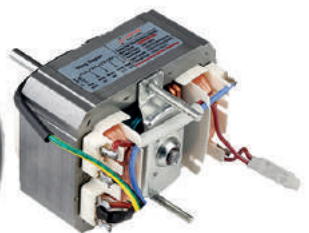
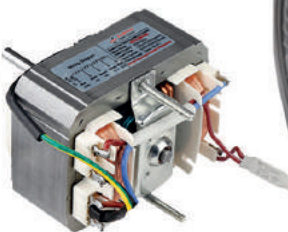
■ **Metal Capacitor Motor Fan Set  
(2 Side Shaft)**

■ **Plastic Capacitor Motor Fan Set  
(2 Side Shaft)**



■ **Metal Capacitor Motor Fan Set  
(1 Side Shaft)**

■ **Plastic Capacitor Motor Fan Set  
(1 Side Shaft)**



■ **Metal Shadad Pole Motor Fan Set**

■ **Plastic Shadad Pole Motor Fan Set**

کلیه محصولات دارای **۲۴ ماه** ضمانت تعویض می باشد.

[www.samyargroup.com](http://www.samyargroup.com)

دفتر مرکزی : تهران، خیابان استاد نجات الهی، کوچه نوید، شماره ۴۲ تلفن: (۱۲ خط) ۸۸۸۰۰۲۲۵





گروه تولیدی سامیار صنعت زاگرس ( سهامی خاص )  
SAMYAR SANAT ZAGROS INDUSTRIES GROUP CO . PJS



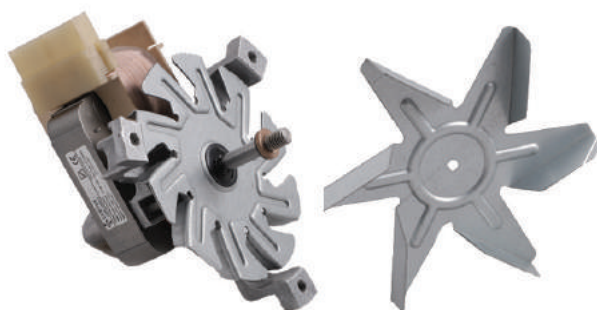
■ Cross Flow Blower 60240-60360



■ Cross Flow Blower 60180



■ Oven Hot Air Fan Motor 800 RPM



■ Oven Hot Air Fan Motor 1000 RPM



■ Grill Motor



■ Oven Toaster Fan Motor

## Refrigerator Motor

■ اولین تولید کننده فن موتور یخچالی در کشور



■ BLDC 5805



■ DC - 125



■ AC-6110



ما نه تنها **موتور**، بلکه راه حل برای شما آورده ایم

[www.samyargroup.com](http://www.samyargroup.com)

دفتر مرکزی : تهران، خیابان استاد نجات الهی، کوچه نوید، شماره ۴۲ تلفن: (۱۲ خط) ۸۸۸۰۰۲۲۵



● تحقیق، توسعه، مهندسی معکوس  
سیستم های سفارشی صنعت لوازم خانگی کشور

● تأمین بردهای مدارچاپی با قطعات الکترونیک اصل  
در صنعت لوازم خانگی

● اجرای پروژه ها از مرحله طراحی تا مونتاژ  
به صورت نمونه سازی تا تولید انبوه



۰۲۱-۴۲۵۴۳



[www.etagco.com](http://www.etagco.com)

[sales@etagco.com](mailto:sales@etagco.com)





## شرکت دانش بنیان سدنا، تولید کننده برتر:

ترموستات های خانگی، انواع کلیدهای محافظ جان و درایوهای BLDC

- دریافت کننده گواهینامه رعایت حقوق مصرف کنندگان
- دریافت کننده گواهینامه واحد تولیدی برتر کشور
- دریافت کننده لوح "۲۰ شرکت برتر حوزه IOT دنیا در سال ۲۰۱۹" از کشور چین
- دارنده پروانه نشان استاندارد از سازمان ملی استاندارد ایران



**2 YEARS  
GUARANTEE**

**Digital Thermostat**  
Telesto Series



**IOT Thermostat**  
Volkan Series



**EASY Thermostat**  
Selena Series



**Cooler Switch**  
Vesta Series



**Cooler Switch**  
Titan Series



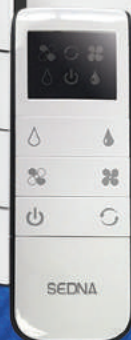
**ALL in One Thermostat**



**Cooler Switch**  
Venus Series



**Cooler Switch**  
Eris Series



WWW.SEDNACO.IR  
WWW.SEDNAIND.COM



دفتر مرکزی: تهران، خیابان کارگر شمالی، خیابان  
هفدهم (شهید ابراهیمی)، پلاک ۶۱، طبقه همکف



شادآباد، بلوار هفدهم شهریور، نبش خیابان طاووس،  
مجتمع تجاری آوا جنرال، راسته فردوسی پلاک ۱۳۳



INFO@SEDNACO.IR



کد پستی: ۱۴۳۸۸۳۷۵۴۴    تلفن: ۰۲۱ - ۴۳۰۰۰۶۰۰  
موبایل: ۰۹۱۲۸۵۰۴۰۰۶

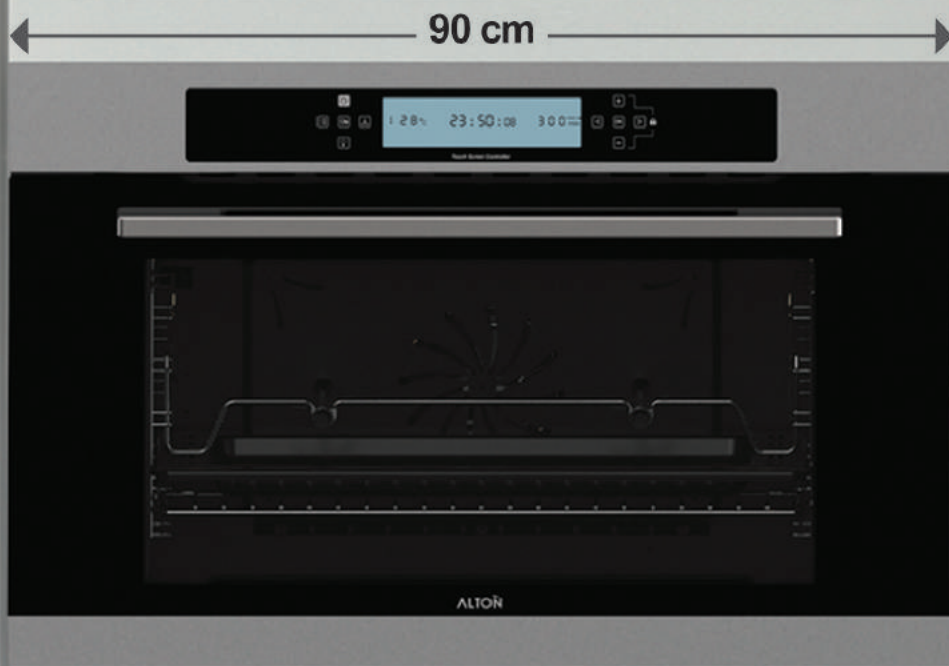


تلفن: ۰۹۱۲۵۳۷۴۰۰۶

تلفن: ۰۲۱ - ۴۰۶۶۰۵۸۲







فر توکار / تمام برق / حجم داخلی فر ۹۵ لیتر  
 مجهز به شیشه Low-E جهت کاهش حرارت درب فر  
 لولای Soft Close  
 ۱۱ برنامه پخت / سیستم ایمنی خودکار  
 دارای سنسور حسگر پخت گوشت Meat Probe  
 برنامه یخ زدایی / قفل کودک  
 تایمر پیشرفته زمان پخت  
 ۲ عدد جوجه گردان  
 پوشش داخلی آسان تمیز شونده Easy to Clean

OVEN  
**V901S**  
 Model

# ALTON

BEST QUALITY EVER



## آلتون حرف اول آشپزخانه

تلفن دفتر مرکزی : ۰۲۱-۷۴۳۸۶۰۰۰

تلفن خدمات پس از فروش : ۰۲۱-۷۱۳۹۶

 [www.Alton-Home.com](http://www.Alton-Home.com)  Altonhome





WILTON  
KITCHEN APPLIANCES



[www.wiltonco.ir](http://www.wiltonco.ir)



@wilton\_ir





**Violet**

Full Granite Coating System

12 Pcs. Cooking Set

**VL-7800**

**ویولت**

سرویس ۱۲ پارچه

پوشش مناسب تمام گرانیات

 zarsab

 ۰۲۱-۸۸۷۶۱۳۶۴



8627675905



13/10623

CE

MADE IN IRAN





**MP**  
masterplus

مستر پلاس

با ضمانت ناب رویس

021-2708

masterplus.ir



کارخانجات چرخ خیاطی ایران  
**کاجیران**  
کاجیران، نماد اصالت در تولید

**COMING SOON**

چرخ های سری زیگزاگ، مجهز به تکنولوژی روز دنیا

**ZigZag**



**ZigZag 2010+**



**ZigZag 2030+**



[www.kachiran.com](http://www.kachiran.com)  
[support@kachiran.com](mailto:support@kachiran.com)

دفتر مرکزی کاجیران: تهران، هفت تیر، خیابان قائم مقام فراهانی، شماره ۲۷  
تلفن: ۰۲۱ - ۴۳۶۰۴ فاکس: ۰۲۱ - ۸۸۸۴۰۶۷۶  
[kachiran.ir](http://kachiran.ir)



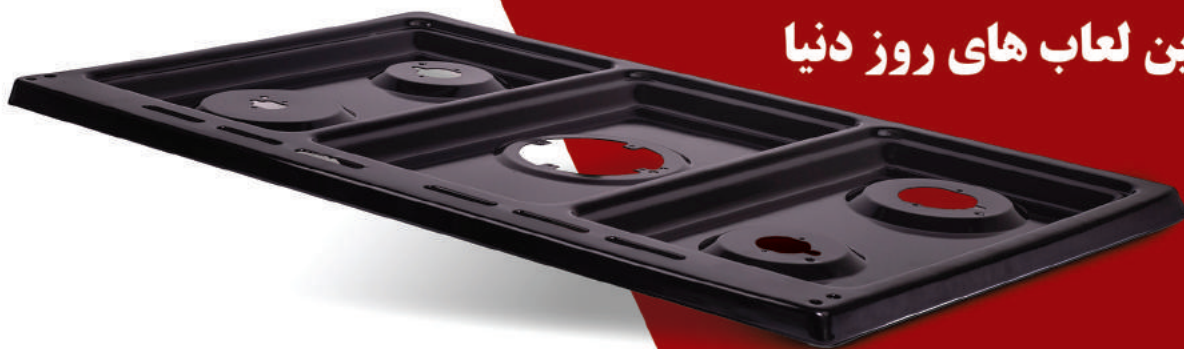


Tehran Novin Enamel  
Engineering Co.Ltd.

# شرکت مهندسی لعاب تهران نوین

لعابکاری قطعات با دستگاه های تمام اتوماتیک

با مصرف بهترین لعاب های روز دنیا



[www.tehranenamel.com](http://www.tehranenamel.com)

وبسایت :

۰۲۱-۸۸۷۸۶۶۳۴

شماره تماس :

۰۲۱-۸۸۷۸۶۶۳۲

۰۹۱۲-۳۳۳۶۷۷۵

مدیر فروش (شاه بختی):







## پاهای کوچک قلک محک، قدم‌های بزرگی برمی‌داره

وقتی هر روز ۶ کودک برای مبارزه با سرطان به آغوش محک اضافه می‌شن، وقتی بیش از ۲۰ هزار قهرمان شجاع زیر این سقف در حال ادامه مسیر درمان شون هستن، خانواده بزرگ محک برای تأمین هزینه حمایت از فرزندان مسئولیت سنگینی رو به دوش می‌کشه.

قلک محک با پاهای کوچیکش و کمک‌های شما، قدم‌های بزرگی برای نجات زندگی کودکان مبتلا به سرطان برمی‌داره و نتایج شگفت‌انگیزی به همراه میاره. پس با داشتن قلک محک، به قدرت این پاها برای ادامه این مسیر سخت اضافه کنیم تا روزی بتونیم سلامتی قهرمان‌های مبارزمون رو جشن بگیریم.

روش‌های حمایت از کودکان محک:

شماره کارت: ۰۵۹۰-۹۹۵۰-۹۹۱۱-۶۰۳۷  
گزینه نیکوکاری اپلیکیشن آپ

از اینکه به پیام ما توجه می‌کنید، سپاسگزاریم.



محک

مؤسسه خیریه حمایت از  
کودکان مبتلا به سرطان

[mahak-charity.org](http://mahak-charity.org)



# دمانده DAMANDEH®



تولید کننده انواع الکتروموتور و  
فن های خانگی ، صنعتی و تاسیساتی

[www.damandeh.com](http://www.damandeh.com)  
[sale@damandeh.com](mailto:sale@damandeh.com)

شماره تماس : ۰۲۱-۳۵۲۷۰۰





# G+plus



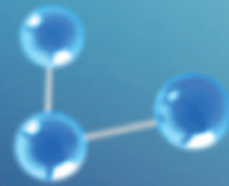
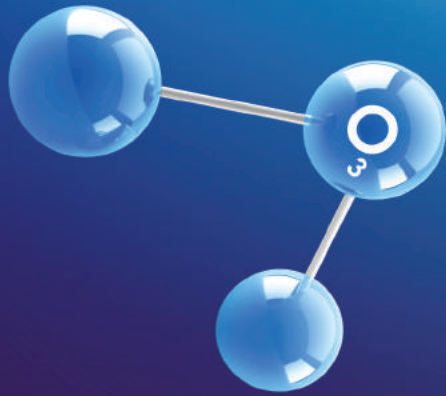
## Ozone

3

## Wash

## قهرمان مجهز به

## ضد عفونی لباس با گاز اُزون



گلدرک | جی پلاس





در این شماره می‌خوانید:

نمایشگاه؛ فرصتی مناسب برای رشد، رقابت و توسعه صادرات کالای داخلی است	۲
کنفرانس خبری دبیر کل انجمن در آستانه برگزاری بیستمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی	۳
اخبار	۴
زیر و بم بودجه ۱۴۰۰	۷
چشم‌انداز اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۱	۱۰
تغییر پارادایم صنایع در ۲۰۲۱	۱۴



#### ۱۶ توسعه پایدار صنعتی در گرو رشد صنعت قطعه‌سازی

بخاری‌های بدون دودکش آبسال	۲۷
بخاری‌گازسوز بدون دودکش	۲۸
چارچوب کلی تأمین مالی از طریق بازار سرمایه	۳۰
بانک مرکزی وظایف را به دستگاه‌های ذی‌ربط بسپارد	۳۱
لوازم خانگی هوشمند فرزند دنیای دیجیتال	۳۶



#### ۳۸ انتقال تجارب بین نسلی، رمز موفقیت صنایع خانوادگی است

بازدید دبیر کل انجمن از کارخانه لوازم خانگی الباکاز (آلتون)	۴۷
شعار «الباکاز» کیفیت پایدار است	۴۸
با اتحادیه اطلس اوراسیا بیشتر آشنا شویم	۵۰
ممنوعیت واردات و مصونیت قاچاق	۵۲
بررسی آزمایشگاهی بکارگیری مواد تغییر فاز دهنده در هیت سینک مولد ترموالکتریک	۵۴
مدیریت تجربه مشتری در صنعت لوازم خانگی شهر تهران	۵۸
خداحافظی با چک حامل	۶۲
وظیفه اصلی سامانه جامع تجارت چیست؟	۶۴
دفاع گمرک از ترخیص کالاهای رسوبی	۶۶
آنچه از سفر چین آموختیم	۶۷
چرا هنوز تولیدات کارخانه‌ای مهم هستند؟	۷۰
کارآفرینی و مشکلات آن	۷۲
انجمن در آینده رسانه‌ها	۷۴



انجمن صنایع لوازم خانگی ایران

صدای واحد صنعت لوازم خانگی کشور

# پیک‌شورا

ماهنامه انجمن صنایع لوازم خانگی ایران

سال سی‌وپنجم / دی ۹۹ / شماره ۳۶۸

■ صاحب امتیاز: انجمن صنایع لوازم خانگی ایران

■ مدیر مسئول: علیرضا دانیالی

■ زیر نظر شورای سیاست‌گذاری: عباس هاشمی  
مرسل صدیق، داوود فراهانی و قاسم مصطفوی

■ سردبیر: مریم بیامنش

■ مدیر هنری و فنی: علی شهربابی

■ هیئت تحریریه: فرامرز لطافتی، میترا جلیلی

■ روابط عمومی و تبلیغات: زهرا نوروزی

■ حروفچینی: شب‌نم شهبلا

■ امور اجرایی: بهاره قیاسوند

■ توزیع: علی یوسفی

نشانی دفتر مجله: تهران، خیابان دکتر بهشتی، میدان تختی  
خیابان صابونچی (مهنار سابق)، کوچه مبینی، پلاک ۸  
کدپستی: ۱۵۳۳۶۷۶۴۱۱  
تلفن: ۸۸۵۳۵۶۲۶ - ۸۸۷۴۴۵۷۶ - ۸۸۷۴۶۸۳۹  
نمبر: ۸۸۷۴۴۴۶۳

[www.ihai.org.ir](http://www.ihai.org.ir)  
[info@ihai.org.ir](mailto:info@ihai.org.ir)



حمید زادبوم، معاون وزیر صمت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران:

## نمایشگاه؛ فرصتی مناسب برای رشد، رقابت و توسعه صادرات کالای داخلی است



در جهان امروزی، بدون شک، درک مفهوم فناوری کلید درک توسعه است. در واقع، بسیاری از اقتصادهای جهان ناتوان از ایجاد فناوری‌اند و از همین رو در چارچوب کشورهای در حال توسعه قرار می‌گیرند. در این راستا، امروزه، تمامی اقتصاددانان جهان در این نکته وفاق کامل دارند که یک کشور توسعه یافته کشوری است که از توانمندی فناوری برخوردار باشد. قدرت انعطاف ابداعات و نوآوری‌ها به گواه بی‌شمار شواهد تاریخی تنها از دل بنیه تولید صنعتی مدرن حاصل می‌شود یعنی تولیدی که مبتنی بر دستاوردهای جدید علمی و فنی باشد لذا فقط جوامعی می‌توانند از عهده چالش‌های ناشی از عصر شتاب تاریخ برآیند که ساختار نهادی خود را با تکیه بر تولید محوری و نوآوری سازماندهی نمایند.

صنعت لوازم خانگی با توجه به ماهیت آن که در برگیرنده طیف وسیعی از محصولات متنوع و تقاضای بالا آن در بازارهای جهانی، می‌تواند از مهم‌ترین صنایع برای کشور ما به شمار آید، چرا که این صنعت گستره عظیمی از بنگاه‌ها و کارخانه‌های داخلی را به شکل مستقیم و غیرمستقیم در بر گرفته و از ارتباطات وسیع پسینی و پیشینی وسیعی با دیگر صنایع برخوردار می‌باشد و به تبع آن می‌تواند ضمن ایجاد اشتغال مستقیم و غیرمستقیم در حوزه فعالیت خود، موجب گسترش سطح وسیعی از مشاغل از طریق سایر صنایع وابسته به آن گردد.

اهمیت این صنعت در گذر از زمان و با تحول شرایط نظیر تغییر الگوی مصرفی متقاضیان، رشد روزافزون دانش و خلق محصولات جدید بیش از پیش نمایان و شاهد شتاب فزاینده آن هستیم. از منظر دیگر با توجه به برخورداری کشور از پتانسیل‌ها و مزیت‌های رقابتی نظیر بهره‌مندی از موقعیت جغرافیایی بازار، وجود منابع انسانی و تحصیل کرده، دانش فنی، حضور و ماندگاری این صنعت در بازارهای بین‌المللی به‌ویژه بازارهای هدف دارای اهمیت دوچندان برای کشور است و تحقق این امر، مستلزم تولید لوازم خانگی با کیفیت و منطبق با استانداردهای جهانی

و قیمت‌های قابل رقابت در مقیاس جهانی و افزایش میزان تولید می‌باشد. بی‌شک بهره‌برداری از پتانسیل‌های موجود، فرصت‌های ایجاد شده و دستیابی به بازارهای جدید و تأمین خواسته‌ها و انتظارات مشتریان داخلی به‌ویژه مصرف‌کنندگان کشورهایی که به‌عنوان بازار هدف ما به شمار می‌آید، نیازمند تشریک مساعی بخش خصوصی و دولتی می‌باشد تا بتوانیم با تولید محصولات با قیمت تمام شده پایین، کیفیت برتر، خلق برندهای برتر و مطرح علاوه بر ایجاد حس اطمینان در اذهان عمومی به‌ویژه مصرف‌کنندگان خارجی پرچم ج.ا. ایران را در آن سوی مرزهای بین‌المللی به اهتزاز درآورده و در ارزآوری و افزایش سطح رفاه عمومی جامعه و در نهایت رشد اقتصادی کشور نقش مؤثری ایفا نماییم. امید است که این دوره از نمایشگاه بتواند ضمن معرفی ظرفیت‌ها و توانمندی‌ها، فضای رشد و رقابت مناسب جهت توسعه صادرات این صنعت را فراهم آورد.





کنفرانس خبری دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران در آستانه برگزاری بیستمین نمایشگاه بین المللی لوازم خانگی

## نمایشگاه بین المللی لوازم خانگی، بزرگترین رویداد نمایشگاهی در سال «جهش تولید» است



کیفیت استاندارد ایران صورت گرفته تا ممیزی واحدهای تولیدکننده قطعه انجام شود و سطح کیفی قطعات تولیدی مورد بررسی بیشتری قرار گیرد. وی در ادامه اظهار کرد: اخیراً با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز گفت و گوهایی صورت گرفته تا با بررسی وضعیت قطعه سازی، برای قطعات وارداتی های تک برنامه ریزی صورت بگیرد تا به سمت بومی سازی این قطعات برویم. تعمیق ساخت داخل به منظور توسعه پایدار صنعت، واقعا الزامی است. بنابراین امسال قطعه سازیهای خوبی که تحت پوشش معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری هستند در نمایشگاه حضور خواهند داشت. مهندس هاشمی تأکید کرد: خوشبختانه هم اکنون اهمیت قطعه سازی برای مسئولان بیش از گذشته روشن شده است. در همین راستا و با برگزاری میزهای ساخت داخل که با همکاری وزارت صنعت صورت گرفته، تا این لحظه حدود ۲۲۰ میلیون دلار در بخش تعمیق ساخت داخل صنعت لوازم خانگی کاهش ارزی صورت گرفته است.

### نمایشگاه مجازی نیز برگزار می کنیم

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران همچنین افزود: به دلیل محدودیت های پروازها و مشکلات قرنطینه، در نمایشگاه امسال شاهد حضور خارجی ها نخواهیم بود و به همین دلیل نمایشگاه امسال با سنوات گذشته کمی متفاوت است. وی متذکر شد: بیشترین انصراف شرکت ها مربوط به شرکت ها و برندهای استان ها و شهرستانی بود که به دلیل محدودیت های کرونایی و رفت و آمد انصراف دادند. با توجه به عدم حضور برخی واحدها با هماهنگی شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی ایران، همزمان با برگزاری فیزیکی این نمایشگاه، فضای نمایشگاه مجازی برای واحدهایی که موفق به حضور نشده اند فراهم شده است. از سوی دیگر در تلاش هستیم تا طی چهار روز برگزاری نمایشگاه، پخش زنده این نمایشگاه را در فضای مجازی با حضور مسئولان و تولیدکنندگان و صنعتگران داشته باشیم.

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران روز دوشنبه اول دیماه در گفت و گو با خبرنگاران و اصحاب رسانه به ویژگی های بیستمین دوره نمایشگاه بین المللی لوازم خانگی با توجه به محدودیت های ناشی از شیوع ویروس کرونا پرداخته و از این نمایشگاه به عنوان بزرگترین نمایشگاه صنعتی کشور در سال مزین به «جهش تولید» یاد کرد. مهندس عباس هاشمی در جمع خبرنگاران با اعلان شعار نمایشگاه «درخشش تولید در کشاکش تحریم» اظهار داشت: بیستمین نمایشگاه بین المللی لوازم خانگی 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 می شود. این نمایشگاه چهار روزه از روز جمعه پنجم دی ماه آغاز خواهد شد و با حضور بازدیدکنندگانی از صنایع و واحدهای صنعتی تا دوشنبه (هشتم دی ماه) ادامه خواهد یافت.

### رعایت کلیه پروتکل های بهداشتی ویژه در نمایشگاه

وی همچنین متذکر شد: با استقرار تونل های ضد عفونی در ورودی سالن ها، استقرار تیم های پزشکی و اورژانس، مواد ضد عفونی کننده، الزام به ماسک زدن افراد و همچنین رعایت کامل پروتکل های بهداشتی در زمان غرفه سازی، پروتکل های بهداشتی مدنظر ستاد ملی مقابله با کرونا به طور کامل رعایت خواهد شد و حضور ناظران مختلف را برای مدیریت و کنترل تعداد بازدیدکنندگان در هر لحظه خواهیم داشت.

### حضور پر رنگ قطعه سازان و شرکت های دانش بنیان در نمایشگاه امسال

مهندس هاشمی در پاسخ به سوال خبرنگاری در خصوص حضور پررنگ قطعه سازان این صنعت در نمایشگاه افزود: از زمان حضور بنده در انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، تصمیم بر این بود که بر توسعه بخش قطعه سازی تمرکز ویژه ای داشته باشیم. توسعه پایدار صنعت لوازم خانگی تنها با افزایش سطح کیفی قطعه سازها میسر می شود. بنابراین می بایست نسبت به انتقال تکنولوژی تولید با کیفیت به این بخش توجه ویژه شود. در همین راستا دپارتمان قطعه سازی در انجمن صنایع لوازم خانگی تأسیس شده و با برگزاری انتخابات، رئیس و معاونین این دپارتمان انتخاب شدند. در حقیقت هدف ما عمق بخشیدن به ساخت داخل و بومی سازی قطعات های تک، فراهم کردن بستر همکاری و به هم رسانی میان قطعه سازان و تولیدکنندگان محصول نهایی است. در این جهت همکاری هایی نیز با شرکت بازرسی





صادق نیارکی در نشست صمیمی با دبیرکل و هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی ایران مطرح کرد:

## عرضه اختصاصی فولاد به تولیدکنندگان صنعت لوازم خانگی

شده که واحدهای تولیدی لوازم خانگی می‌توانند مشابه آنچه که به صورت عرضه مستقیم (مچینگ) خارج از بورس ورق خود را تأمین می‌کردند اکنون نیز به همان صورت تحت عنوان عرضه اختصاصی البته در بورس مقدار مصرف خود را تعیین و خریداری کنند.

وی با بیان اینکه برای هر یک از واحدهای تولیدی کد سهمیه در سامانه بهین‌یاب تعریف می‌شود، افزود: در این روش کلیه تولیدکنندگان مقدار نیازشان تعریف می‌شود و به جای اینکه در بورس در رینگ اصلی قرار بگیرند رینگ اختصاصی برایشان تعریف می‌گردد و سهمیه ورق‌شان را به طور اختصاصی با قیمت‌های کشف شده دریافت می‌کنند.

وی مزیت‌های عرضه اختصاصی را این گونه برشمرد: اولاً اینکه هر یک از تولیدکنندگان، مواد (ورق) به اندازه کافی مورد نیاز تولید در اختیارشان قرار می‌گیرد و ثانیاً با این روش عرضه کالای لوازم خانگی به بازار هم دیگر دچار مشکل نمی‌شود چون کالای لوازم خانگی از نظر ما یک کالای با اهمیت است که می‌بایست روند تولید و عرضه آن به بازار یک روند مستمر و مناسب باشد. این مقام مسئول در پاسخ به این سؤال که در مچینگ امکان خرید اعتباری وجود داشت آیا در عرضه اختصاصی نیز امکان ادامه این روند وجود دارد یا خیر، اظهار داشت فروش اعتباری می‌تواند کماکان ادامه یابد و این توافقی است که میان خریدار و فروشنده صورت می‌گیرد و ارتباطی به رینگ اصلی بورس و یا رینگ اختصاصی ندارد.

معاون امور صنایع وزارت صمت درباره ساماندهی عرضه و تقاضای پتروشیمی نیز گفت: از سال گذشته اقدامات جدی در این خصوص شروع شده و کالاهای ملتهب مثل پی‌وی‌سی و پلی‌اتیلن نساجی، زنجیره تقاضا و ثبت خرید آن ادغام شد و در

مهدی صادقی نیارکی معاون امور صنایع وزیر صمت امروز در جلسه‌ای اختصاصی با هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی ایران از نزدیک در جریان مشکلات و دغدغه‌های فعالین صنعت لوازم خانگی قرار گرفت و از مصوبات اخیر ستاد تسهیل و رفع موانع تولید خبر داد.

در این جلسه آقای عراقی نائب رئیس محترم هیئت مدیره، آقای فراهانی، آقای مصطفوی و آقای ایزدپناه اعضای محترم هیئت مدیره انجمن و آقای هاشمی دبیرکل محترم انجمن و خانم بیامنش مدیر ارتباطات و برنامه‌ریزی حضور داشتند.

به گزارش روابط عمومی انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، در آغاز جلسه مهندس هاشمی دبیر کل محترم به بیان دغدغه‌های اصلی تولیدکنندگان صنعت لوازم خانگی در تأمین ارز مورد نیاز این صنعت جهت تأمین مواد اولیه اجزا و قطعات پرداخته و عمده مشکلات اکثر قریب به اتفاق تولیدکنندگان را در تأمین ورق‌های فولادی مورد نیاز و پتروشیمی ذکر کردند.

همچنین جناب آقای مهندس فراهانی نیز مباحث مربوط به اخذ مالیات‌های علی‌الرأس بدون هرگونه منطق توسط سازمان امور مالیاتی و موضوع بیمه تأمین اجتماعی و همچنین مصوبه توسعه واحدهای تولیدی در شهرک‌های صنعتی تا شعاع ۱۲۰ کیلومتری را مطرح نمودند که هر یک در جلسه به طور جداگانه تحلیل و بررسی شد و جناب دکتر صادقی نیارکی برای پیگیری تک تک موارد قول مساعد دادند.

صادقی نیارکی نیز در این نشست درخصوص شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای ورق‌های فولادی به سه گروه صنعتی حیاتی لوازم خانگی، خودرو و روغن نباتی به صورت عرضه اختصاصی توضیحاتی ارائه داد و اظهار داشت: بر اساس این شیوه‌نامه در مدیریت عرضه ورق‌های فولادی، ترتیبی اتخاذ

معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت:

## تلاش برای جهش تولید در لوازم خانگی با همت فعالان صنعتی و قطعه‌سازان

لباسشویی ۵۸ درصد و یخچال فریزر ۲۸ درصد افزایش داشته است، اما در کولر آبی منفی ۶ درصد کاهش داشتیم.

وی گفت: این میزان تولید در مقایسه با مدت مشابه سال ۹۶ که بیشتر برندهای بین‌المللی در کشور حضور داشتند، میزان تولید، تلویزیون ۸ درصد، لباسشویی ۱۹ درصد، یخچال فریزر ۴۵ درصد و کولر آبی ۶ درصد رشد داشت. نکته‌ای که در حوزه تولید لوازم خانگی در مقایسه با سال ۹۶ و ۹۷ بسیار حائز اهمیت به شمار می‌رود، افزایش عمق ساخت داخل در این صنعت است. هم

معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت از تلاش برای تحقق جهش تولید در صنعت لوازم خانگی با همت فعالان صنعتی و همه قطعه‌سازان خبر داد و گفت: در حوزه لوازم خانگی بزرگ ۱۰۰ درصد نیاز کشور را می‌توانیم در داخل تولید می‌کنیم.

به گزارش روابط عمومی انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، مهدی صادقی نیارکی در گفت‌وگو با خبر ۲۱ شبکه یک سیما با اشاره به افزایش تولید در صنایع لوازم خانگی افزود: تولید تلویزیون در مقایسه با ۸ ماهه نخست سال ۹۸، پنجاه و نه درصد، ماشین



صادقی نیارکی تأکید کرد وزارت صمت دو مورد شفافیت و سهولت را در رأس برنامه‌های خود قرار داده که از طریق شیوه‌نامه‌های ساماندهی سامانه‌ها، نتایج آن تا حداکثر دو ماه آینده مشخص و ملموس خواهد بود.

گفتنی است دبیرکل محترم و اعضای هیئت مدیره انجمن دیداری نیز با جناب دکتر زرندی معاون طرح و برنامه وزیر صمت داشتند و مباحثی را در خصوص مشکلات و دغدغه‌های تولیدکنندگان با برخی مسائل داخلی وزارت صمت مطرح نمودند.

خصوص ثبت خرید و ثبت آمار تولید و فاکتور فروش در سامانه افق نیز اقدام شد که سیستماتیک در حال انجام است.

وی در عین حال افزود: روش دیگر اینست که واحدهایی که عرضه‌کننده مواد اولیه صنعت لوازم خانگی هستند یعنی ABS است؛ جلساتی داشتیم و مرتباً خواهیم داشت تا روند عرضه به تولیدکنندگان لوازم خانگی متوقف نگردد.

از جمله مباحث مطرح در این نشست موضوع شیوه‌نامه‌های مصوب دولت در خصوص تهیه مواد ضروری مورد نیاز تولید به چهار روش به تشخیص وزارت صمت می‌توان تأمین ارز کرد: ارز نیما کماکان سر جای خودش است.

واردات در مقابل صادرات خود که صادرکننده صد درصد ارز حاصل از صادرات محصول خود را می‌تواند مواد اولیه وارد کند که این تا پیش از این مصوبه ۳۰ درصد بود.

ارز حاصل از صادرات غیر. یعنی به طور مثال یک واحد تولیدی لوازم خانگی ارز مورد نیاز خرید مواد اولیه خود را از طریق ارز حاصل از صادرات (کوتاژ صادراتی) یک صادرکننده زعفران تهیه کند که البته تبادلات ریالی آن باید ثبت شود و تأیید منشأ دیگر وجود ندارد.

ارز اشخاص. در این مدل تولیدکننده ارز مورد نیاز خود را برای تأمین مواد اولیه از سرمایه‌گذاران ایرانی که خارج از کشور درآمد دلاری و یا یورویی دارند و در ایران با اعلام یک حساب ریالی به تولیدکننده مواد اولیه و قطعات را تهیه و تأمین کنند و با انجام عملیات تجاری کالایش ترخیص می‌شود دیگر منشأ ارز مهم نیست. بنابراین با این چهار مدل هم اکنون شما تولیدکنندگان می‌توانید کد ۸ رقمی خود را وارد سامانه جامع تجارت کرده و ثبت سفارش خود را انجام دهید.

وی اعلام کرد که تا پایان هفته قرار است عملیات ارزی واردات در مقابل صادرات غیرو تا پایان هفته آینده موضوع ارز اشخاص نهایی شود که با این اتفاق دیگر هیچ یک از شما تولیدکنندگان عزیز مشکل ثبت سفارش نخواهید داشت.

معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: با توجه به رشد ۱۰۰ درصدی نرخ ارز، ۳۰ درصد واردات مربوط به لوازم خانگی از این افزایش تأثیر مستقیم گرفته است، اما گران شدن لوازم خانگی مربوط به گرانی در تولید نیست بلکه در بازار این اتفاق افتاده است. صادقی نیارکی افزود: شاخص بهای تولید کننده بیشتر از شاخص بهای مصرف کننده است.

وی گفت: مهم‌ترین اولویت وزارت صمت تأمین مواد اولیه برای تولیدکنندگان لوازم خانگی از جمله توزیع عادلانه ورق و محصولات پتروشیمی برای این صنعت و همه صنایع کشور است. صادقی نیارکی افزود: در حال مشخص کردن جامعه هدف برای عرضه مستقیم لوازم خانگی از تولید کننده به مصرف کننده هستیم.

اکنون میزان عمق ساخت داخل در صنعت لوازم خانگی بزرگ ۷۰ درصد بوده و تولید داخل پاسخگوی ۱۰۰ درصد نیاز داخلی است. معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به سیاست‌های وزارت صمت برای توسعه صنعت لوازم خانگی تصریح کرد: امسال برای تولید ۱۲ میلیون دستگاه لوازم خانگی بزرگ و کوچک برنامه‌ریزی کرده‌ایم و سال گذشته نیز ۹ میلیون دستگاه تولید کردیم.

صادقی نیارکی افزود: تولید لوازم خانگی حدود ۱ میلیارد دلار ارزی دارد، اما حدود ۸ میلیارد دلار کالای تولید داخل جایگزین آن می‌کنیم که اگر این کالاها در داخل تولید نمی‌شد، باید ۸ میلیارد دلار ارز از کشور خارج می‌کردیم.





## امتیاز به ترخیص کالا با تمدید ثبت سفارش

به ارائه ثبت سفارش معتبر از نظر مهلت اعتبار نبوده و با رعایت سایر مقررات، ثبت سفارش کالاهای مذکور، نیازی به تمدید ندارد. ا رونقی در این باره نیز اظهار کرد: «سیستمی در گمرک وجود دارد که زمان اظهار کالا، تاریخ ثبت سفارش مد نظر قرار می گیرد. ما در این بخشنامه اعلام کردیم که کالاهای گروه یک نیازی به تمدید مهلت ثبت سفارش ندارند. اعتقاد داریم این تصمیم موجب تسریع در ترخیص کالاهای اساسی خواهد شد.»

به گفته ارونقی هدف دیگر از صدور این بخشنامه، کاهش رسوب کالا و تسریع در انجام تشریفات گمرک بوده که در بند سوم به آن اشاره شده است. در بند سوم این بخشنامه گمرکی آمده است: «چنانچه در زمان اظهار کالای وارداتی به گمرک، ثبت سفارش، معتبر بوده و پس از اظهار در حین انجام تشریفات گمرکی یا زمان خروج کالا، مهلت اعتبار ثبت سفارش مزبور به اتمام برسد، جهت ترخیص قطعی کالا با رعایت سایر مقررات، نیاز به تمدید ثبت سفارش نیست.»

بر اساس بند چهارم نیز چنانچه برای ثبت سفارش کالای واردات قطعی، کد رهگیری بانک یا اعلامیه تأمین ارز صادر شود، ولی مهلت اعتبار ثبت سفارش مذکور به پایان برسد، جهت اظهار، انجام تشریفات گمرکی و ترخیص قطعی کالا، نیاز به تمدید ثبت سفارش اشاره شده نیست.»

بند پنجم حکایت از این دارد که با توجه به لزوم کنترل ثبت سفارش کالاهای ترانزیتی که به منظور واردات قطعی، از گمرکات مرزی به گمرکات داخلی، تحت رویه ترانزیت (عبور)، در تردد هستند، چنانچه ثبت سفارش ارائه شده به گمرک مبدأ، معتبر نباشد، نیازی به تمدید ثبت سفارش در گمرک مزبور نبوده و ضمن ادامه مسیر کالا، توجه لازم به گمرک مقصد در این خصوص داده شود.

بخشنامه جدید و مهم گمرک با چهار هدف «تسریع در ترخیص کالاهای اساسی»، «کاهش رسوب کالا و تسریع در انجام تشریفات گمرکی»، «کاهش ایستایی کالاها در مرزهای کشور» و «تسهیل در صدور مجوزها» صادر شد. محور اصلی این بخشنامه موارد مرتبط با مهلت اعتبار ثبت سفارش است.

انجام تشریفات گمرک و اظهار کالا به گمرکات گاهی آن قدر به طول می انجامد که مهلت ثبت سفارش سه ماهه منقضی می شود. این موضوع در مورد تمامی کالاهایی که وارد کشور می شود از جمله کالاهای اساسی صدق می کند و یکی از عواملی که موجب تأخیر در ترخیص کالاهای اساسی می شود به این موضوع بر می گردد.

گمرک ایران بخشنامه ای در ۵ بند صادر کرده که سعی در تسهیل و تسریع کالا و کاهش رسوب کالا در بنادر دارد.

در بند نخست این بخشنامه آمده است: در خصوص کالاهای وارداتی که در زمان اعتبار ثبت سفارش، دارای قبض انبار باشند، اظهار کالا به گمرک و صدور مجوزهای قانونی (مانند استاندارد، بهداشت، قرنطینه، دامپزشکی و...) با رعایت سایر مقررات، بدون تمدید ثبت سفارش، بلامانع است. مهرداد جمال ارونقی در این باره گفت: «برخی از کالاها نیازمند دریافت مجوزهایی بودند که ادارات مربوطه برای صدور مجوز ثبت سفارش را چک می کردند و اگر مهلت ثبت سفارش به اتمام می رسید، این مجوز تا زمان تمدید ثبت سفارش، صادر نمی شد. ما در این بخشنامه به دنبال آن بودیم که سازمان ها و نهادها بدون در نظر گرفتن مهلت ثبت سفارش، مجوز را صادر کنند. این امر می تواند به نوعی تسهیل در صدور مجوزها محسوب شود.»

در بند دوم بخشنامه مذکور نیز عنوان شده است: «جهت اظهار، انجام تشریفات گمرکی و ترخیص کالاهای اساسی گروه یک، نیازی

### مدیرعامل فولاد مبارکه اعلام کرد:

## سیستم مچینگ حذف می شود

### سیستم مچینگ حذف می شود

وی در ادامه گفت: در حال حاضر محصولات فولاد مبارکه به دو شیوه عرضه در بورس و کشف قیمت، همچنین مچینگ فروخته می شود. عظیمیان ادامه داد: به دلیل حساسیت دو صنعت مهم خودروسازی و لوازم خانگی که محصولاتشان در زندگی عموم مردم وجود دارد، مقرر شد سیستم مچینگ حذف شود و همه خریداران نسبت به خرید محصول از بورس اقدام کنند. وی اظهار داشت: مقرر شد وزارت صنعت، معدن و تجارت برای صنایع خودروسازی و لوازم خانگی سهمیه اختصاصی مشخص کند، اما همین سهمیه را نیز در بورس خریداری کنند تا مردم با مشکلی از نظر تأمین کالاهای ساخته شده این صنایع مواجه نشوند.

«حمیدرضا عظیمیان» مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه اصفهان، در گفت و گو اختصاصی با سایت معدن ۲۴ با اشاره به سفر «علیرضا رزم حسینی» وزیر صنعت، معدن و تجارت به استان اصفهان و بازدید از شرکت فولاد مبارکه، افزود: آقای وزیر از پروژه نورد گرم و محل اجرای آن با نام مبارک سردار «شهید سلیمانی» بازدید کرد که یک ابرپروژه بوده و طی آن کشور به طور کامل از واردات هر نوع ورق خودکفا خواهد شد.

مدیرعامل فولاد مبارکه ادامه داد: پس از رفتن آقای وزیر، به همراه رئیس هیئت عامل ایمیدرو، معاونان و مدیران شرکت، به بررسی مسائل و مشکلات مربوطه پرداختیم و تأکید کردیم که همه مشکلات بر سر راه اجرای پروژه باید برطرف شود.



بررسی دخل و خرج دولت در سال آینده:

## زیر و بم بودجه ۱۴۰۰

بودجه عمومی نیز در بخش منابع و مصارف خود به دو منابع و مصارف عمومی و منابع و مصارف اختصاصی تقسیم می‌شود. آمار و ارقام منتشر شده نشان می‌دهد که منابع عمومی دولت در سال آینده ۸۴۱/۳ هزار میلیارد تومان و منابع اختصاصی دولت ۸۸/۵ هزار میلیارد تومان تعیین شده است. مقایسه لایحه بودجه سال آینده با قانون بودجه سال جاری نشان می‌دهد که منابع عمومی دولت که حدود ۹۰ درصد از بودجه عمومی را تشکیل می‌دهد، به نسبت قانون بودجه ۹۹ رشد ۴۷/۳ درصدی داشته است. منابع اختصاصی دولت در سال ۱۴۰۰ نیز به نسبت سال جاری ۱۲/۳ درصد رشد را نشان می‌دهد. بنابراین رقم منابع عمومی دولت نشان می‌دهد دولت بودجه ۱۴۰۰ را انبساطی در نظر گرفته و هزینه‌های سال آینده خود را ۴۷ درصد افزایش خواهد داد. اما نکته مهم برنامه‌ریزی مالی دولت برای سال آینده در پیش‌بینی‌هایی است که دولت از افزایش درآمدهای خود در سال ۱۴۰۰ داشته است.

منابع عمومی دولت که در واقع برای ارزیابی حوزه ابتکار عمل دولت به کار می‌رود، از مجموع سه ردیف «درآمدها»، «واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای» و «واگذاری دارایی‌های مالی» به‌دست می‌آید. به عبارت ساده‌تر دولت پیش‌بینی می‌کند که در سال آینده چه درآمدهایی از محل مالیات‌ها، فروش نفت و فروش اوراق دولتی خواهد داشت. بنابراین ارقامی که در لایحه بودجه منتشر می‌شود اطلاعاتی در مورد نرخ تسعیر ارز، پیش‌بینی دولت از تعداد بشکه نفتی که می‌تواند بفروشد و قیمتی که برای نفت تعیین کرده، می‌دهد. براساس لایحه بودجه ۱۴۰۰، از حدود ۳/

دولت در وقت تعیین شده لایحه بودجه ۱۴۰۰ را به مجلس تحویل داد که این لایحه بودجه چهار نکته مهم از پیش‌بینی‌های دولت در سال آینده را نشان می‌دهد. نکته اول این است که بودجه عمومی دولت در سال ۱۴۰۰، حدود ۸۴۱ هزار میلیارد تومان خواهد بود که به نسبت سال جاری ۴۷ درصد افزایش داشته است. نکته دوم این است که دولت درآمدهای نفتی سال آینده به نسبت قانون سال جاری بیش از دو برابر و درآمد حاصل از واگذاری‌های مالی را بیش از ۱/۵ برابر در نظر گرفته است. علاوه بر این، نرخ تسعیر ارز ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان در نظر گرفته شده است. این آمار و ارقام نشان می‌دهد که احتمالاً بودجه سال آینده با فرض لغو تحریم‌ها بسته شده است، زیرا دولت تعداد بشکه‌های نفتی که قرار است بفروشد را حدود ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه در روز در نظر گرفته که در سطح فروش نفت کشور در سال ۹۶ و پیش از تحریم‌ها بوده است. در سال جاری فروش نفت به‌طور میانگین حدود ۵۰۰ هزار بشکه در روز بوده است. بنابراین دولت یک بودجه انبساطی با فروض خوش‌بینانه برای سال ۱۴۰۰ طراحی کرده است.

### کلیات بودجه ۱۴۰۰

دولت در زمان مقرر یعنی در ۱۲ آذرماه ۹۹، لایحه بودجه ۱۴۰۰ را به مجلس ارائه داد. براساس آمار و ارقام منتشر شده، دخل و خرج دولت در سال آینده حدود ۲۴۳۵/۷ هزار میلیارد تومان است که از این مقدار حدود ۹۲۹/۸ هزار میلیارد تومان آن بودجه عمومی و مابقی آن بودجه شرکت‌ها و بانک‌های دولتی است.





۸۴۱ هزار میلیارد تومان منابع عمومی دولت، حدود ۳۱۷/۶ هزار میلیارد تومان آن (معادل ۳۸ درصد) از محل مالیات‌ها و سایر درآمدها تأمین می‌شود که ۲۴۷/۹ هزار میلیارد تومان آن از محل مالیات‌ها پیش‌بینی شده است. درآمدهای مالیاتی قانون بودجه ۹۹ حدود ۲۰۴/۶ هزار میلیارد تومان بوده که برای سال آینده دولت رشد ۲۱ درصدی را برای آن متصور شده است.

### رشد ۵ برابری فروش نفت در ابتدای قرن جدید

در لایحه بودجه ۱۴۰۰، حدود ۲۷ درصد از منابع عمومی دولت را واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای تشکیل می‌دهد. در اصطلاح بودجه‌ای، دریافت‌های دولت از محل نفت و امثالهم به دلیل اینکه از محل فروش سرمایه ملی تأمین می‌شود نه درآمد، واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای محسوب می‌شوند. براساس ارقام لایحه بودجه سال آتی، دولت پیش‌بینی کرده ۲۲۵/۲ هزار میلیارد تومان از منابع عمومی دولت از محل واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای یا به عبارت دیگر فروش نفت و مشتقات آن حاصل خواهد شد. این در حالی است که در قانون بودجه ۹۹، واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای رقمی در حدود ۱۰۷/۵ هزار میلیارد تومان داشته است. بنابراین دولت برای سال آینده بیش از دو برابر آنچه که در سال جاری از محل فروش نفت در نظر گرفته بود، پیش‌بینی درآمد کرده است. به نظر می‌رسد این افزایش درآمد از محل فروش نفت اطلاعات مهمی مانند پیش‌بینی دولت از فروش تعداد بشکه نفت در روز، قیمت هر بشکه و نرخ تسعیر ارز را نشان می‌دهد. مژگان خانلو در گفت‌وگو با خبرگزاری فارس اعلام کرده است که «میزان فروش نفت در لایحه ۱۴۰۰ بالغ بر ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار

بشکه در روز در نظر گرفته شده است. فروش این میزان نفت شامل صادرات و پیش‌فروش نفت می‌شود.» این در حالی است که در سال جاری به دلیل تحریم‌ها و شیوع ویروس کرونا، به‌طور میانگین حدود ۵۰۰ هزار بشکه نفت در روز فروخته شده است و فروش ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت در روز کاملاً خوش‌بینانه بوده و بالاترین رقم فروش نفت از سال ۹۶ و پیش از تحریم‌ها بوده است. بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که دولت به‌طور خوش‌بینانه و با فرض اینکه تحریم‌ها برداشته می‌شود پیش‌بینی فروش حدود ۵ برابر میزان فعلی نفت را در نظر گرفته و براساس این فرض، بودجه

سال آینده را طراحی کرده است. علاوه بر این، سخنگوی ستاد بودجه ۱۴۰۰ سازمان برنامه و بودجه کشور اعلام کرده: «صادرات نفت با قیمت ۴۰ دلار در هر بشکه و ارزش محاسباتی ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان پیش‌بینی شده است و ارزش ۴۲۰۰ تومانی دولتی از بودجه حذف شد.» این در حالی است که برای سال جاری ۱۰/۵ میلیارد دلار ارزش ۴۲۰۰ تومانی برای کالاهای اساسی در نظر گرفته شده بود که گفته شده تا انتهای آبان‌ماه بالغ‌بر ۶/۷ میلیارد دلار پرداخت شده است. پیگیری «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد فعلاً بحثی در خصوص حذف دلار ۴۲۰۰ وجود ندارد.

### رشد ۷۱ درصدی استقراض دولت

بخش سوم منابع عمومی دولت در سال ۱۴۰۰، واگذاری دارایی‌های مالی است که سهم ۳۵ درصدی از آن را تشکیل می‌دهد. در لایحه بودجه سال آینده دولت در نظر دارد ۲۹۸/۵ هزار میلیارد تومان از منابع عمومی خود را با واگذاری دارایی‌های مالی تأمین کند. در اصطلاح بودجه‌ای به استقراض و ایجاد دین به منظور تأمین مالی در بودجه واگذاری دارایی‌های مالی گفته می‌شود. زیرا دولت در ازای استقراضی که از مردم می‌کند به آنها برگه اوراق بهادار می‌دهد. به عبارت ساده‌تر، واگذاری دارایی‌های مالی همان فروش اوراق دولتی است. دولت در قانون بودجه سال جاری حدود ۱۷۴/۷ هزار میلیارد تومان تأمین مالی از راه واگذاری دارایی‌های مالی در نظر گرفته بود که ارقام لایحه بودجه ۱۴۰۰ به نسبت قانون بودجه ۹۹ رشد ۷۰/۹ درصدی را نشان می‌دهد. جزئیات این ارقام نشان می‌دهد که دولت پیش‌بینی کرده در سال آینده ۱۲۵ هزار میلیارد تومان از محل فروش اوراق دولتی، ۹۵ هزار میلیارد تومان از فروش

### مهم‌ترین جزئیات لایحه بودجه ۱۴۰۰

- دولت سال آینده ۲۴۷ هزار میلیارد مالیات می‌گیرد.
- رقم ۱۰۴ هزار میلیارد تومانی که برای پروژه‌های عمرانی در سال آینده در نظر گرفته شده حدود یک هشتم منابع عمومی دولت است.
- درآمدهای حاصل از واگذاری دارایی سرمایه‌ای در بودجه سال آینده بیش از دو برابر رشد داشته و به ۲۲۵ هزار میلیارد تومان رسیده است.
- رقم پرداخت یارانه‌های نقدی و کمک‌های معیشتی تقریباً ثابت مانده است.
- وام ازدواج ۵۰ میلیون تومان باقی ماند.
- عوارض خروج از کشور برای هر نفر ۲۶۴ هزار تومان خواهد بود.
- سهم صندوق توسعه ملی از درآمد حاصل از صادرات نفت و میعانات گازی و خالص صادرات گاز ۲۰ درصد خواهد بود.

شرکت‌های دولتی و ۷۵/۵ هزار میلیارد تومان از محل صندوق توسعه ملی تأمین مالی کند. اما باید در نظر داشت که دولت تا پایان آبان‌ماه سال جاری تنها توانسته است حدود ۱۱۰ هزار میلیارد تومان از محل فروش اسناد خزانه اسلامی و اوراق نقدی دولتی تأمین مالی کند.

### رشد دو برابری تملک‌های مالی

در ترازنامه‌ای که دولت برای منابع و مصارف خود در نظر می‌گیرد، بخش مصارف عمومی دولت نیز سه بخش کلی دارد. هزینه‌ای که بیشتر به هزینه‌های جاری معروف است؛ عمرانی و بازپرداخت دیون. در ادبیات بودجه‌ای، مبالغی که



مقایسه قانون بودجه ۹۹ و لایحه بودجه ۱۴۰۰ (هزار میلیارد تومان)									
منابع					مصارف				
قانون بودجه ۹۹	لایحه بودجه ۹۹	تغییرات بودجه ۹۹ (درصد)	قانون بودجه ۹۹	لایحه بودجه ۹۹	تغییرات بودجه ۹۹ (درصد)	قانون بودجه ۹۹	لایحه بودجه ۹۹	تغییرات بودجه ۹۹ (درصد)	قانون بودجه ۹۹
۲۸۸/۸	۳۱۷/۶	۱۰/۰	۴۳۶	۶۳۷	۴۶/۱	۲۸۸/۸	۳۱۷/۶	۱۰/۰	۴۳۶
۱۰۷/۵	۲۲۵/۲	۱۰۹/۵	۸۸	۱۰۴	۱۸/۲	۱۰۷/۵	۲۲۵/۲	۱۰۹/۵	۸۸
۱۷۴/۷	۲۹۸/۵	۷۰/۹	۴۷	۱۰۰/۳	۱۱۳/۴	۱۷۴/۷	۲۹۸/۵	۷۰/۹	۴۷
۵۷۱	۸۴۱/۳	۴۷/۳	۵۷۱	۸۴۱/۳	۴۷/۳	۵۷۱	۸۴۱/۳	۴۷/۳	۵۷۱
۷۸/۸	۸۸/۵	۱۲/۳	۷۵/۳	۸۲/۸	۱۰/۰	۷۸/۸	۸۸/۵	۱۲/۳	۷۵/۳
۶۴۹/۸	۹۲۹/۸	۴۳/۱	۳/۵	۵/۷	۶۲/۹	۶۴۹/۸	۹۲۹/۸	۴۳/۱	۳/۵
۱۴۴۶/۳	۱۵۶۲	۸/۸	۱۴۴۶/۳	۱۵۶۲	۸/۸	۱۴۴۶/۳	۱۵۶۲	۸/۸	۱۴۴۶/۳
۲۰۸۶/۱	۲۴۹۱/۸	۱۹/۴	۲۰۸۶/۱	۲۴۹۱/۸	۱۹/۴	۲۰۸۶/۱	۲۴۹۱/۸	۱۹/۴	۲۰۸۶/۱
۵۹/۵	۵۶/۱	-۵/۷	۵۹/۵	۵۶/۱	-۵/۷	۵۹/۵	۵۶/۱	-۵/۷	۵۹/۵
۲۰۲۶/۶	۲۴۳۵/۷	۲۰/۲	۲۰۲۶/۶	۲۴۳۵/۷	۲۰/۲	۲۰۲۶/۶	۲۴۳۵/۷	۲۰/۲	۲۰۲۶/۶

تملك دارایی‌های مالی است که آن نیز سهم ۱۲ درصدی را تشکیل می‌دهد. در بودجه ۱۴۰۰، بازپرداخت بدهی و دیون حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان برای دولت هزینه خواهد داشت که به نسبت بودجه سال جاری رشد بیش از دو برابری داشته است. این افزایش بیش از ۱۱۳ درصدی در تملك دارایی‌های مالی به دلیل تسویه بدهی‌های دولت برای فروش اوراق دولتی در سال جاری است.

منبع: دنیای اقتصاد

صرف ایجاد یک دارایی سرمایه جدید می‌شوند، هزینه طبقه‌بندی نمی‌شوند و به آنها تملك دارایی سرمایه‌ای گفته می‌شود؛ زیرا پولی که خرج شده است، برای به تملك درآوردن یا ایجاد یک دارایی سرمایه‌ای برای کشور صرف می‌شود. از بازپرداخت بدهی و دیون مانند بازپرداخت اصل و سود اوراق مشارکت و امثالهم نیز به تملك دارایی مالی یاد می‌شود؛ زیرا دولت با دادن مبالغی به کسانی که از آنها قرض کرده است و تسویه بدهی‌های خود، دارایی‌های مالی در دست افراد مانند اوراق مشارکت را از دست آنها جمع‌آوری می‌کند. براساس لایحه بودجه ۱۴۰۰، دولت پیش‌بینی کرده است که ۶۳۷ هزار میلیارد تومان برای هزینه‌های جاری هزینه کند که این رقم به نسبت قانون بودجه سال جاری رشد ۴۶ درصدی داشته است. هزینه‌های جاری بیش از ۷۵ درصد از کل مصارف عمومی دولت را تشکیل می‌دهد. در جزئیات هزینه‌های جاری رقم یارانه‌ها ۴/۷ هزار میلیارد تومان و کمک‌های بلاعوض ۱۰/۷ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است.

بخش دوم، تملك دارایی سرمایه‌ای است که حدود ۱۲ درصد از کل مصارف عمومی دولت ۱۴۰۰ را تشکیل می‌دهد. رقم در نظر گرفته شده برای تملك دارایی سرمایه‌ای که در واقع همان هزینه عمرانی است، برای سال آینده حدود ۱۰۴ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده که رشد ۱۸ درصدی نسبت به قانون بودجه سال جاری داشته است. سومین بخش از مصارف عمومی دولت نیز

## کسری بودجه در سال ۱۴۰۰ پنج برابر سال جاری

■ ابراهیم بهادرانی

■ مشاور عالی رئیس اتاق بازرگانی تهران

نکته جالب توجه اینکه، درآمدهای بودجه که باید این رشد ۴۶ درصدی هزینه‌ها را تأمین کند، ۱۰ درصد رشد کرده است. نتیجه آنکه، کسری عملیاتی که تفاوت درآمد- هزینه را نشان می‌دهد، حدود ۳۱۹ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود که این رقم ۵ برابر میزان برآوردی سال ۹۹ است. ۱۲۱ هزار میلیارد تومان از کسری عملیاتی از محل درآمدهای نفتی پیش‌بینی شده و ۱۹۸ میلیارد تومان باقیمانده کسری عملیاتی نیز قرار است، از محل فروش شرکت‌ها، منابع صندوق توسعه ملی و فروش اوراق تأمین شود. بررسی این ارقام نشان می‌دهد که خلاف اهداف تعیین شده، بودجه سال ۱۴۰۰ بودجه‌ای نامتعادل است.

در لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ بودجه کل رشد بالایی داشته است؛ منظور از بودجه کل، بودجه شرکت‌ها و بودجه عمومی دولت است که از ۲ هزار و ۱۸ هزار میلیارد تومان در سال ۹۹ به ۲ هزار و ۴۳۶ هزار میلیارد تومان افزایش یافته و نزدیک به ۲۱ درصد رشد داشته است. همچنین بودجه عمومی نیز ۴۳ درصد رشد پیدا کرده است. در عین حال، هزینه جاری هم نسبت به سال ۹۹ معادل ۴۶ درصد رشد پیدا کرده است که این میزان رشد طی یک سال منطقی نیست.



# 2021

## چشم‌انداز اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۱

سال ۲۰۲۱ مثبت شده و به رشد ۴٫۲ درصدی دست یابد. البته در این گزارش به این موضوع هم اشاره شده است که با وجود انتظار رشد مثبت اقتصادی برای سال ۲۰۲۱، رشد اقتصادی جهان همچنان از زمان قبل از شیوع کرونا پایین‌تر خواهد بود و باید تلاش‌های بیشتری صورت بگیرد تا این خلا پر شود.

در این گزارش آمده است: اقتصاد جهان طی دو سال آینده شتاب خواهد گرفت و تولید ناخالص داخلی جهان نیز تا پایان سال ۲۰۲۱ به سطح قبل از همه‌گیری کرونا باز خواهد گشت. پس از کاهش شدید امسال، پیش‌بینی می‌شود تولید ناخالص داخلی جهانی در سال ۲۰۲۱ حدود ۴٫۲ درصد و در سال ۲۰۲۲ نیز حدود ۳٫۷ بیشتر شود. در این گزارش همچنین اشاره شده است که از زمان شروع پاندمی کرونا تاکنون این، نخستین بار است که آمار امیدوارکننده‌ای از سوی محققان منتشر می‌شود و دلیل آن هم ساخت واکسن مؤثر ضد کروناست.

یکی دیگر از بخش‌های چشم‌انداز اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۱ که در این گزارش مورد توجه قرار گرفته، این است که میزان بهبود وضعیت اقتصادی در همه کشورهای جهان یکسان نیست به عنوان مثال انتظار می‌رود چین که زودتر از همه به مرحله ثبات اقتصادی رسیده، رشد ۸ درصدی را در سال ۲۰۲۱ تجربه کند در حالی که برای بقیه اقتصادهای OECD رشد ۳٫۳ درصدی پیش‌بینی شده است.

این سازمان پیش‌بینی کرده است که در سال ۲۰۲۱ چین منشاء یک سوم رشد اقتصادی جهان در سال آینده است و میزان رشد اقتصادی در اتحادیه اروپا و آمریکا به نسبت سهم آنها در اقتصاد جهانی کمتر خواهد بود. چین تنها کشور عضو OECD است که در سال ۲۰۲۰ و در میانه بحران کرونا هم رشد اقتصادی ۱٫۸ درصدی را تجربه کرد و به عنوان تنها کشور بزرگ دارای رشد مثبت اقتصادی، نام خود را در تاریخ به ثبت رساند. طبق گزارش OECD، انتظار می‌رود رشد تولید ناخالص داخلی دومین اقتصاد برتر جهان در سال

با شیوع کووید ۱۹ و همه‌گیر شدن بیماری کرونا در جهان، اقتصاد دنیا در سال ۲۰۲۰ دچار رکود شدیدی شد و بیش از همه صنایع مرتبط با گردشگری از جمله هتلداری، رستوران‌ها، صنعت حمل‌ونقل هوایی و... از این موضوع آسیب دیدند که البته دامنه این مشکلات و رکود، روز به روز گسترده‌تر شد و در کشورهای جهان شاهد روند صعودی بیکاری و بسته شدن تعداد زیادی از کارخانه‌های صنعتی هستیم.

هرچند انتظار نمی‌رفت وضعیت اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۱ چندان بهتر از سال ۲۰۲۰ باشد و عملاً بسیاری، رشد منفی را برای اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ تخمین زده بودند اما تلاش محققان و همکاری آنها با بازیگران حوزه فناوری، منجر به ساخت واکسن‌های نسبتاً مؤثر ضد کرونا شد که به نظر می‌رسد همین موضوع کمک خواهد کرد تا اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۱ رشدی بهتر از پیش‌بینی‌های قبل از تولید این واکسن و پذیرش آن در برخی کشورها داشته باشد.

### اقتصاد از نگاه سازمان همکاری و توسعه اقتصادی OECD

سازمان همکاری و توسعه اقتصادی OECD به دنبال ساخت واکسن کرونا و آغاز استفاده از آن در بریتانیا، در گزارشی یادآور شد با توجه به دشواری‌های واکسینه شدن همه مردم دنیا و همچنین ابهام‌هایی که درباره مدت اثرگذاری این واکسن‌ها و... وجود دارد هنوز نمی‌توان آینده اقتصاد جهان را به راحتی پیش‌بینی کرد و از آن به عنوان موضوعی بسیار مبهم یاد کرد. (۳۷ کشور از جمله بریتانیا، فرانسه، آلمان، فنلاند، شیلی، ترکیه، استونی و... عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی OECD هستند).

این سازمان در گزارش ماه دسامبر خود آورده است با توجه به رکود گسترده متأثر از پاندمی کرونا، رشد حقیقی اقتصاد جهان در فصل چهارم ۲۰۲۰ برابر منفی ۳ درصد و برای کل این سال به منفی ۴٫۲ درصد رسیده است اما پیش‌بینی می‌شود که اقتصاد جهان در



را حدود ۵,۱ درصد عنوان کرده و یادآور شده است که این رقم برای کشورهای در حال توسعه و پیشرفته به ترتیب ۶,۱ درصد و ۳,۸ درصد است. یورومونیتور بین‌المللی پیشروترین ارائه دهنده جهان در زمینه تجارت جهانی تجارت، تجزیه و تحلیل بازار و بینش مصرف کننده است که با داشتن دفاتری در سراسر جهان، تحلیلگران آن در بیش از ۱۰۰ کشور، با استفاده از جدیدترین تکنیک‌های دانش داده و تحقیقات بازار در مورد هر گرایش اصلی و محرک، به تحلیل بازارهای جهان می‌پردازند.

یافته‌های این موسسه نیز نشان می‌دهد که در میان ۱۰ اقتصاد بزرگ جهان، چین، هند و تا حدودی نیز کره جنوبی برندگان دنیای پساکرونا هستند. در عین حال انتظار می‌رود که آمریکا تا پایان سال ۲۰۲۱ در رکود باقی بماند و تنها در فصل اول سال ۲۰۲۲ دوباره به دوره رشد بازگردد. ژاپن نیز وضعیتی مشابه آمریکا خواهد داشت البته گفته می‌شود افزایش جمعیت سالخورده یکی از عوامل مؤثر در کاهش سرعت بهبود نسبی اقتصادهای پیشرفته مانند ژاپن، ایتالیا و فرانسه است.

هرچند در برزیل هم در بخش‌های تولید علایم بهبود نسبی اقتصاد دیده می‌شد اما بخش‌های انرژی و حمل و نقل هنوز از عملکرد مناسب برخوردار هستند و رشد تولید ناخالص داخلی ۳,۲ درصدی در سال ۲۰۲۱ برای این کشور پیش‌بینی می‌شود که یکی از کمترین رشد‌ها در جهان به شمار می‌رود.

طبق این گزارش، اقتصاد چین و هند پس از یک سال کرونایی، سریعتر بهبود می‌یابد در حالی که انگلیس و برزیل طولانی‌ترین زمان احیا را دارند. طبق پیش‌بینی این شرکت تحقیقاتی، بازار جهانی هندوستان با بهبود رشد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۱ منجر به بهبود اقتصادی جهان می‌شود. این کشور با رشد تولید

آینده به ۸ درصد برسد و در سال ۲۰۲۲ نیز ۴,۹ درصد دیگر رشد داشته باشد.

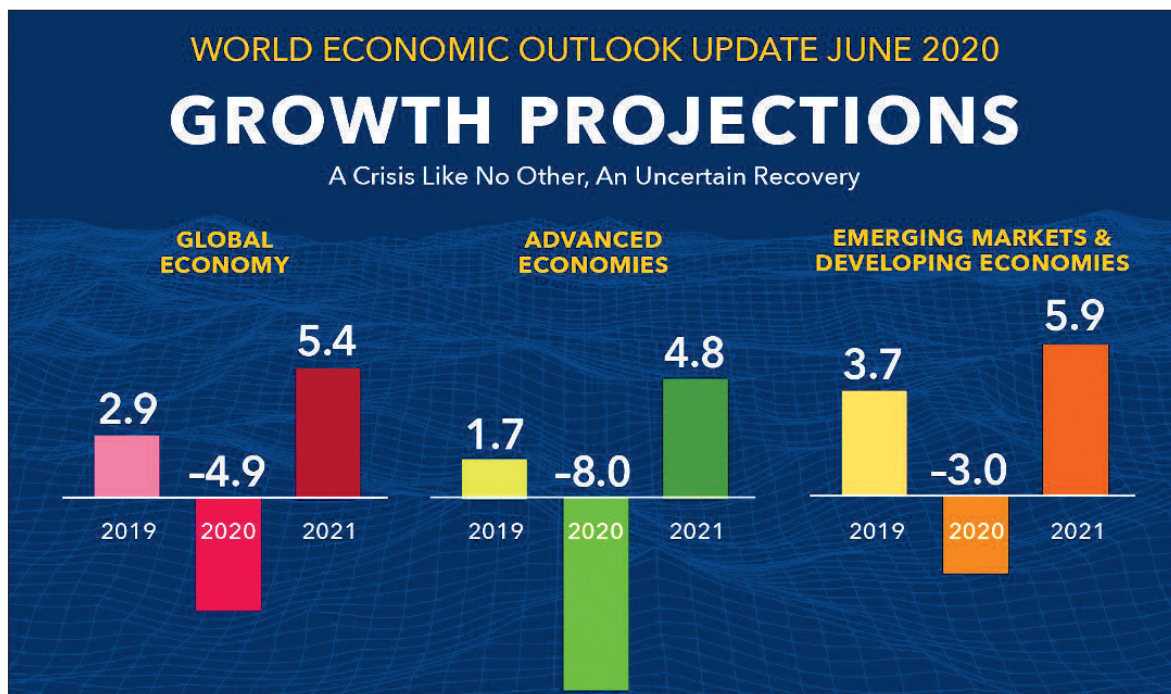
همچنین این گزارش نشان می‌دهد سهم اروپا و آمریکای شمالی در رشد جهانی کمتر از وزن آنها در اقتصاد جهانی خواهد بود. پیش‌بینی می‌شود تولید ناخالص داخلی منطقه اروپا (eurozone) در سال ۲۰۲۱ حدود ۳,۶ درصد و در سال ۲۰۲۲ حدود ۳,۳ درصد افزایش یابد در حالی که پیش‌بینی می‌شود اقتصاد ایالات متحده به دنبال انقباض اقتصادی ۳,۷ درصدی در سال ۲۰۲۰، در سال ۲۰۲۱ حدود ۳,۲ درصد و در سال ۲۰۲۲ نیز ۳,۵ درصد رشد کند.

همچنین طبق این گزارش، انتظار می‌رود بریتانیا با ۱۱,۲ درصد کاهش تولید ناخالص داخلی، یکی از بیشترین سقوط‌های رشد تولید ناخالص داخلی را در سال ۲۰۲۰ تجربه کند. هم‌زمانی شیوع کووید ۱۹ و برگزیت، شوک بزرگی به بریتانیا وارد کرد و آینده اقتصاد این کشور را در هاله‌ای از تردید قرار داد و حتی برخی پیش‌بینی‌ها از تداوم وضعیت رشد منفی اقتصادی تا پایان سال ۲۰۲۲ حکایت دارد. با این حال پیش‌بینی می‌شود تولید ناخالص داخلی این کشور در سال ۲۰۲۱ با افزایش GDP حدود ۴,۲ درصدی، به هر حال بهبود یابد. در این گزارش همچنین پیش‌بینی شده است میزان انقباض اقتصاد ترکیه که در سپتامبر ۲,۹ درصد بود، تا پایان سال ۲۰۲۰ به ۱,۳ درصد کاهش یابد. همچنین انتظار می‌رود رشد اقتصادی ۲۰۲۱ این کشور که در سپتامبر حدود ۳,۹ درصد تخمین زده شده بود، ۲,۹ درصد کاهش یابد. البته OECD رشد اقتصادی ترکیه در سال ۲۰۲۲ را ۳,۲ درصد اعلام کرده است.

سریع‌ترین بهبود اقتصاد جهان در چین و هندوستان

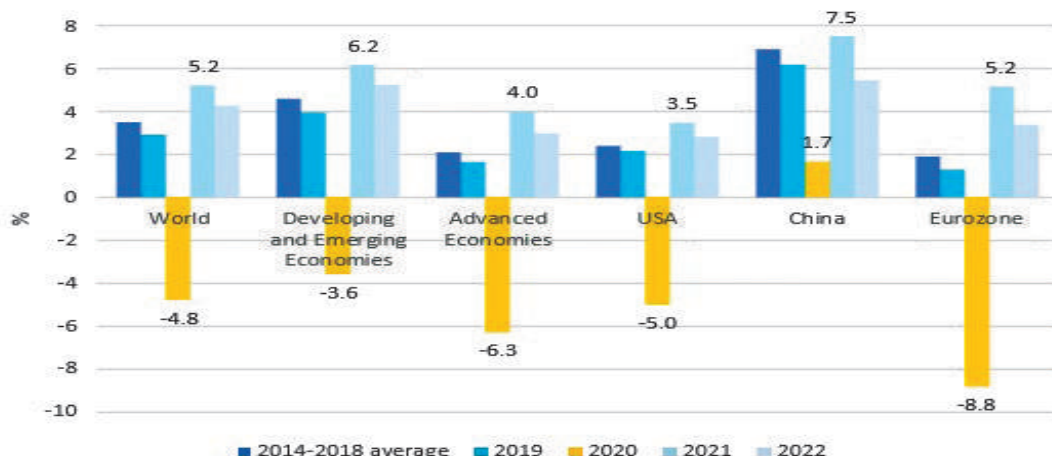
BUSINESS WIRE نیز با انتشار گزارش -Euromonitor Inter-

national، رشد تولید ناخالص داخلی واقعی جهان در سال ۲۰۲۱





Global Real GDP Growth Baseline Forecast: 2014-2022



محرك رشد اقتصاد جهان هستند.

### تجارت الکترونیک، ناجی اقتصاد جهان

موسسه اقتصادی مسترکارد (Mastercard) هم چشم‌انداز اقتصاد ۲۰۲۱ را منتشر کرده و در آن به تغییر رفتار دیجیتال مردم جهان در دوران کرونا اشاره کرده است. در گزارش آمده است با توجه به روی آوردن مصرف‌کنندگان و مشاغل به روشهای آنلاین برای ادامه فعالیت هایشان، تخمین زده می‌شود که در سطح جهانی، ۲۰ تا ۳۰ درصد از اوج تغییرات مربوط به کووید ۱۹ یعنی تجارت الکترونیک دائمی خواهد شد و پس از دوران کرونا هم شاهد رواج تجارت الکترونیک خواهیم بود. در این گزارش آمده است که به عنوان مثال در آمریکا تجارت الکترونیک تنها در چند هفته به اندازه ۲ سال رشد داشته است. ۷۴ درصد از مشاغل خرده فروشی جدید ایجاد شده در ایالات متحده آمریکا، در دوران کرونا ترجیح داده‌اند ویتترین فروشگاه‌های مجازی برای جلب مشتری بیشتر باشند و از سوی دیگر هزینه‌های خود را کاهش دهند.

این موسسه اقتصادی همچنین در سال ۲۰۲۱ انتظار دارد که مردم همچنان به سرمایه‌گذاری و خرید آنلاین بپردازند و حتی شاهد هستیم که در بسیاری از کشورهای غربی، مصرف‌کنندگان زندگی و کار خود را به دور از مناطق تجاری مرکزی تغییر داده‌اند که این، یک تأثیر ماندگار بر شهرها خواهد داشت. به عنوان مثال در انگلستان شاهد افزایش قیمت خانه در خارج از لندن به بالاترین سطح در ۴ سال گذشته بوده‌ایم. به بیان دیگر با توسعه خدمات تجارت الکترونیک و نیاز کمتر مردم به حضور در مراکز تجاری، روند زندگی مردم و علاقه و همچنین نیاز آنها به حضور در مراکز شهر تغییر یافته است.

### نگاهی به اقتصاد ایران در ۲۰۲۱

کمپانی Fitch به مدیریت برایان کولتون اقتصاددان ارشد در گزارش ماه دسامبر خود نگاهی به چشم‌انداز اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۱ (GEO) داشته است. در این گزارش عنوان شده است

۹ درصدی، در سال ۲۰۲۱ پیش‌تاز رشد تولید ناخالص داخلی در جهان خواهد بود. محققان این موسسه پژوهشی معتقدند در وهله دوم، چین قرار دارد که رشد تولید ناخالص داخلی این کشور برای سال ۲۰۲۱ حدود ۷٫۵ تا ۸ درصد پیش‌بینی شده است. در این گزارش آمده است: بخش‌های صنعتی و خدماتی هندوستان تا ماه اکتبر ۲۰۲۰ بهبود یافته‌اند و بخش‌های خصوصی و مصرفی کشور نیز از این روند پیروی می‌کنند که این موضوع نشان دهنده تسریع در بهبود است. گفته می‌شود در هندوستان و چین به عنوان دو کشور پیشرو در بهبود وضعیت اقتصادی در سال ۲۰۲۱، فناوری اطلاعات و ارتباطات همپای صنعت و تولیدات صنعتی رشد خواهد کرد و حتی از آن پیشی خواهد گرفت اما بخش استخراج‌کنندگان مواد خام اعم از نفت و زغال سنگ و... در رکود به کار خود ادامه خواهند داد.

در این گزارش همچنین بخش املاک، مسکن، ساخت‌وساز و مستغلات به عنوان یکی از مهم‌ترین صنایعی یاد شده است که در نتیجه توجه به دیجیتالی‌شدن اقتصاد جهانی با کاهش شدید تقاضا روبه‌رو خواهد شد. هرچند زخم‌های پاندمی کرونا به این زودی‌ها کاملاً التیام نخواهد یافت، اما در نتیجه دیجیتالی‌شدن اقتصاد، شاهد شکوفایی گسترده در بخش‌هایی از اقتصاد جهان خواهیم بود.

در دوره فعلی تنها هتل داری و صنایع هوایی بودند که به شدت از پاندمی تأثیر پذیرفتند. به لطف کشف واکسن کرونا، احیای اقتصاد به‌ویژه در چین سرعت بسیار بالایی خواهد داشت، در عین حال بخش خدمات به دلیل ترس از احتمال ابتلای مجدد به کرونا، کماکان در بخش‌های مرتبط با گردشگری کند و آهسته بهبود می‌یابد. موتور رشد در بسیاری از اقتصادها در جهان پساکرونا اقتصاد دیجیتالی و روند رو به رشد تجارت الکترونیک است. موضوعی که احتمالاً در فضای پس از غلبه بر پاندمی نیز رشد بالای فعلی خود را حفظ کند. در آینده به‌طور کلی سه بخش «فناوری اطلاعات و ارتباطات»، «اقتصاد دیجیتالی» شامل صنعت مالی اعم از تأمین مالی، «تجارت و پرداخت الکترونیک» و نیز «تولیدات صنعتی» موتورهای



را ۶,۴ اعلام کرده است که از رقم ۵ درصد که پیش از این پیش‌بینی شده بود بالاتر است اما عنوان شده که تورم و بیکاری همچنان نرخ بالایی خواهند داشت. این موسسه هم ساخت واکسن را گامی بزرگ در راستای بهبود وضعیت اقتصادی جهان عنوان کرده و یادآور شده است اقتصاد جهان در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۱ رشد کرده و به مرحله پیش از کرونا می‌تواند بازگردد. هرچند در اعداد رشد اقتصاد جهان و یا رشد تولید ناخالص داخلی، گاه اعداد متفاوتی از کمپانی‌های مختلف دیده می‌شود اما در همه این مطالعات و گزارش‌ها یک اتفاق نظر وجود دارد و آن هم این است که حتی در صورت بازگشت اقتصاد جهان به وضعیت مناسب، همچنان اشتغال و تورم در اکثر نقاط جهان مردم را تحت فشار قرار خواهد داد و بانک‌های مرکزی را ملزم می‌کند که مواضع خاصی را در طول سال حفظ کنند.

طبق این گزارش، تولید ناخالص داخلی آمریکا در سال ۲۰۲۰ به دلیل تأثیرات کووید ۱۹ کاهش ۴,۴ درصدی تجربه کرده که این نخستین کاهش تولید ناخالص داخلی از سال ۲۰۰۹ تاکنون و بدترین کاهش از سال ۱۹۴۶ تاکنون به شمار می‌رود. هرچند با ساخت واکسن کرونا انتظار بهبود اقتصادی می‌رود اما این بهبود، زمان خود را می‌طلبد تا جهان به دوران پیش از کرونا بازگردد و روزگاری هم وضعیت اقتصاد دنیا از گذشته بهتر شود. انتظار می‌رود به موازات باز شدن فعالیت‌های اقتصادی و رفع محدودیت‌های کرونایی، تولید ناخالص داخلی آمریکا در سال ۲۰۲۱ رشد ۳,۱ درصدی را تجربه کند. همچنین پیش‌بینی می‌شود اقتصاد آمریکا از سال ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۵ سالانه رشدی ۳,۵ درصدی را تجربه کند. یکی از ابعاد رشد اقتصادی، کاهش میزان بیکاری است. در آمریکا در سال ۲۰۲۰ میزان بیکاری بسیار بالا رفت و البته پیش‌بینی می‌شود که این رقم در سال ۲۰۲۱ و به موازات بازگشایی کامل کارخانه‌ها و کسب و کارها کاهش ۱۷,۶ درصدی پیدا کند. انتظار می‌رود به موازات توسعه و بهبود وضعیت اقتصادی، نرخ بیکاری در فاصله‌ای ۵ ساله تا سال ۲۰۲۵ هر سال کاهش ۱۴ درصدی داشته باشد و سرانجام به وضعیت ایده آل برسد.

اما کدام صنایع در آمریکا بیشترین آسیب را دیدند و چه چشم اندازی وجود دارد؟ یکی از صنایع آمریکا که در دوران کرونا بشدت آسیب دید صنعت موسیقی است. با توجه به منع هرگونه گردهمایی در جهان، گروه‌های موسیقی نتوانستند تورها و کنسرت‌های خود را برگزار کنند و همه این رویدادها به سال ۲۰۲۱ موکول شد. انتظار می‌رود درآمد این صنعت در سال ۲۰۲۱ با رشد ۱۶۹,۹ درصدی به ۷,۶ میلیارد دلار برسد.

هتل‌های آمریکا هم پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۱ رشد ۱۹,۸ درصدی را تجربه کرده و درآمد این بخش با رشد ۴۳,۴ درصدی به ۱۵۴,۳ میلیارد دلار برسد. همچنین انتظار می‌رود میزان درآمد ایرلاین‌های آمریکا نیز با رشد ۴۷,۶ درصدی به ۴۶,۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ برسد.

که رشد تولید ناخالص داخلی جهان در سه ماهه چهارم ۲۰۲۰ هم‌زمان با انتشار خبرهایی خوش از ساخت واکسن کرونا، رشدی ۴,۴ درصدی داشته درحالی که این رقم در ماه‌های قبل ۳,۷ درصد بوده است. به بیان دیگر اخبار مربوط به واکسن چشم‌انداز بسیار مناسب تری برای اقتصاد جهان در دو سال آینده ترسیم کرده است. کمپانی Fitch رشد اقتصاد جهان را ۵,۳ درصد عنوان کرده و یادآور شده است تولید ناخالص داخلی آمریکا رشد ۴,۵ درصدی را در سال ۲۰۲۱ تجربه خواهد کرد و این رقم برای چین به ۸ درصد خواهد رسید. محققان کمپانی Fitch همچنین در گزارش خود اشاره‌ای به ایران هم داشته‌اند و یادآور شده‌اند با انتخاب جو بایدن به شرط برداشته شدن تحریم‌ها اکنون انتظار می‌رود که اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۱ بالغ بر ۴,۳ درصد و در سال ۲۰۲۲ نیز ۸,۲ درصد رشد کند چراکه با این اتفاق هم میزان فروش نفت بالاتر می‌رود و هم میزان سرمایه‌گذاری‌ها در ایران افزایش می‌یابد.

صندوق بین‌المللی پول (IMF) هم رشد اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۱ را ۵,۴ درصد عنوان کرده که نشان می‌دهد رشد تولید ناخالص داخلی ۲۰۲۱ حدود ۶,۵ درصد کمتر از رقمی است که در ژانویه ۲۰۲۰ و در دوران پیش از کرونا پیش‌بینی شده بود. این صندوق سالانه ۲ گزارش منتشر می‌کند که در گزارش امسال این صندوق آمده است به موازات رشد ۵,۴ درصدی اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۱، تولید ناخالص داخلی ۲۰۲۱ جهان نیز حدود ۶,۵ درصد کمتر از پیش‌بینی‌ها قبل از شیوع کووید ۱۹ در ژانویه ۲۰۲۰ خواهد بود. این صندوق همچنین پیش‌بینی کرده است که با وجود تأثیر منفی کرونا و تحریم‌ها بر ایران، اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۱ روندی روبه رشد آغاز خواهد کرد و شاهد رشد اقتصادی ۳,۲ درصدی تولید ناخالص داخلی (GDP) خواهیم بود. این درحالی است که اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۹ رشد منفی ۷,۶ درصدی داشت و میزان تولید ناخالص داخلی نیز روندی انقباضی داشت.

### معضل ادامه دار بیکاری

بانک سرمایه‌گذاری چندملیتی مورگان استنلی (Morgan Stanley) هم که در وال استریت حضوری فعال دارد در تازه‌ترین گزارش خود در ماه دسامبر رشد تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۲۱







مشاوره اقتصادی آکسفورد برای سال ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ پیش بینی کرد

## تغییر پارادایم صنایع در ۲۰۲۱

طولانی مابین سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۹ نشان می‌دهد بهبود و احیای اقتصاد جهانی پس از کرونا و رای انتظارات معمول خواهد بود و جهان سریع‌تر از فضای پس از بحران مالی ۲۰۰۸ به دوره رونق بازمی‌گردد. این گزارش اذعان دارد با اینکه برخی از صنایع نظیر بخش نفت هرگز به وضعیت قبل از پاندمی برنمی‌گردند اما رشد سریع و بزرگ صناعی نظیر دارو و پزشکی، خدمات مالی و تجارت الکترونیک کمک خواهند کرد تا تصویر اقتصاد و صنعت در جهان بازسازی شود. یکی از شکاف‌هایی که در فضای پساکرونا رخ خواهد داد، روند تحول در صنایع مختلف و استقبال از دیجیتالی شدن فروش و روباتیک شدن فرایند تولید است که تأثیر آن بر همه بخش‌ها، صنایع و کشورها یکسان نخواهد بود. یک نکته البته انکارنشده است و آن اهمیت یافتن روزافزون تولید و مصرف انرژی پاک در جهان است که احتمالاً به شکل پرنرنگی خود را در صنعت خودرو و تولید محصولات برقی و هیبریدی در سال ۲۰۲۱ نشان خواهد داد. این موردی است که احتمالاً نه تنها بازار خودرو که زنجیره تأمین سنتی این صنعت را به کل دگرگون سازد.

گزارش مرکز اقتصادی دانشگاه آکسفورد تأکید می‌کند که گرچه در دنیای پس از کرونا جهانی شدن کمرنگ می‌شود اما این به معنی خاموشی روند مذکور نیست. پیش‌بینی پژوهشگران در این گزارش این است که تولیدکنندگان با نزدیک کردن زنجیره تولید به بازارهای هدف، تغییراتی در سبک قبلی خود اعمال کنند. با این حال جهانی شدن همچنان با قوت بالا در منطقه آسیا پاسیفیک ادامه خواهد یافت. نگرانی در رابطه با صنعت گردشگری موضوعی است که به نظر می‌رسد در سال ۲۰۲۱ کماکان ادامه خواهد داشت و توریست‌ها همچنان در محدوده جغرافیایی سکونت خود به سفر می‌روند. به‌طور کلی در فضای پس از کرونا سفر هوایی بین‌المللی همچنان کمرنگ بوده و قادر نیست دوباره جایگزین نشست‌های آنلاین شود از این رو گردشگری کاری و تجاری نیز احتمالاً چشم‌انداز شگفت‌انگیزی نخواهد داشت.

گروه مشاوره اقتصادی آکسفورد چشم‌انداز صنایع مختلف را پس از عصر پاندمی و تا سال ۲۰۲۲ ترسیم کرد. این پژوهش تأکید می‌کند که از فصل سوم سال ۲۰۲۱ جهان به رشد اقتصادی مثبت بازخواهد گشت. بررسی‌های این مطالعه نشان می‌دهد برخی از صنایع مانند نفت به آسانی به وضعیت قبل از کرونا برنمی‌گردند؛ اما از آن سو صنایع بزرگی مانند صنایع دارویی و پزشکی تصویر اقتصاد در جهان را بازسازی خواهند کرد. در عین حال پیش‌بینی شده است کشورهایی مثل چین و کره جنوبی برندگان دنیای پساکرونا باشند. تحقیقات گروه مشاوره اقتصادی دانشگاه آکسفورد نشان می‌دهد صنعت در جهان طی سال ۲۰۲۱ روندی متفاوت در پیش خواهد گرفت و دیگر به وضعیت قبل از پاندمی برنمی‌گردد. آمریکا تا پایان سال ۲۰۲۱ با رشد اقتصادی منفی دست و پنجه نرم خواهد کرد و بالعکس، چین و هند به رشدهای بالاتر از ۶ درصد دست می‌یابند. فناوری اطلاعات و ارتباطات همپای صنعت و تولیدات صنعتی رشد خواهد کرد و حتی از آن پیشی خواهد گرفت ضمن اینکه بخش استخراج‌کنندگان مواد خام اعم از نفت و زغال سنگ و... در رکود به کار خود ادامه خواهند داد. این پژوهش که طی روزهای گذشته روی وبسایت رسمی واحد بررسی‌های اقتصادی این دانشگاه قرار گرفته تأکید دارد از فصل سوم سال ۲۰۲۱ جهان به رشد اقتصادی مثبت برمی‌گردد و در پایان سال آتی نیز نرخ رشد اقتصادی به سطح ۱/۵ درصد خواهد رسید. این گزارش تصریح می‌کند صنعت و بخش‌های تولیدی پس از یک دوره رکود به شرایط رشد برگشته و با تحریک کل اقتصاد، در انتهای سال ۲۰۲۲ رشد احتمالی جهان را به واری ۴/۸ درصد می‌رسانند. بخش املاک، مسکن، ساخت‌وساز و مستغلات یکی از مهم‌ترین صناعی است که در نتیجه توجه به دیجیتالی شدن اقتصاد جهانی با کاهش شدید تقاضا روبه‌رو خواهد شد. زخم‌های پاندمی کاملاً التیام نخواهد یافت، اما از محل دیجیتالی شدن اقتصاد، شاهد دامنه‌ای از شکوفایی در بخش‌هایی از اقتصاد جهان خواهیم بود.

بررسی تغییرات ارزش افزوده ۴۴ بخش اقتصاد طی یک دوره زمانی



## سرنوشت اقتصادهای بزرگ چه خواهد شد؟

چنان که پیداست، چین، هند و تا حدی کره جنوبی برندگان دنیای پساکرونا هستند. در عین حال آمریکا تا پایان سال ۲۰۲۱ در رکود باقی خواهد ماند و تنها در فصل اول سال ۲۰۲۲ است که دوباره به دوره رشد بازمی‌گردد. پیش‌بینی گروه مشاوران اقتصادی آکسفورد این است که ژاپن نیز وضعیت مشابهی داشته و هم‌زمان با آمریکا به رونق می‌رسد. هرچند شرایط برای اتحادیه اروپا به نسبت بهتر است، بریتانیا به دلیل فشار هم‌زمان برگزیت و کرونا کم‌اثر در رکود باقی خواهد ماند و پیش‌بینی‌ها از تداوم وضعیت رشد منفی اقتصادی تا پایان سال ۲۰۲۲ حکایت دارد. این گزارش که پیش‌بینی نسبتاً خوبی را برای بسیاری از اقتصادهای در حال ظهور نظیر برزیل، شرق اروپا و تایوان اعلام کرده، رشد اقتصادی جهان را در افق سال ۲۰۲۲ و فصل چهارم آن بیش از ۶ درصد اعلام می‌کند که عدد قابل توجهی است.

## بازگشت رشد به بخش‌های خدمات، صنعت و کشاورزی

رشد بخش خدمات کمتر از بخش صنعت خواهد بود. با اینکه گزارش برای رشد تولید برخی کالاها نظیر مواد خام و استخراجی چندان وضعیت مثبتی پیش‌بینی نکرده اما رشد تولیدات واسطه‌ای اعم از فلزات، مواد پتروشیمی، شیمیایی و پلاستیک، چوب و سوخت‌های فسیلی و موارد مشابه را برای سال آینده در فصول چهارگانه بین ۱٫۷ تا ۴٫۵ درصد اعلام کرده است. بخش کشاورزی رشدی نوام با نوسان داشته گرچه طبق پیش‌بینی گروه اقتصادی آکسفورد رشدی ۴/۶ درصدی را در فصل چهارم سال ۲۰۲۱ تجربه خواهد کرد. این بین با وجود اهمیت و ابعاد گسترده بخش خدمات، کمترین رشد متعلق به این بخش بوده و پیش‌بینی‌ها از رشد کمتر از ۱ درصدی این بخش تا پایان سال ۲۰۲۱ حکایت دارد. به نظر می‌رسد بخش صنعت طی سالیان آتی موتور رشد اقتصاد جهان خواهد بود.

## موتور رشد اقتصادی در جهان پساکرونا

همه چیز از بهبود سریع شرایط حکایت دارد. برخلاف دوره بحران مالی ۲۰۰۸ که بسیاری از صنایع تا مرز ورشکستگی حرکت کردند، در دنیای پساکرونا پیش‌بینی‌ها از بهبود صنایع تا دوبرابر سریع‌تر از بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ حکایت دارد. در دوره فعلی تنها هتل داری و صنایع هوایی بودند که به شدت از پاندمی تأثیر پذیرفتند. به لطف کشف واکسن کرونا، احیای اقتصاد به‌ویژه در چین سرعت بسیار بالایی خواهد داشت، در عین حال بخش خدمات به دلیل ترس از احتمال ابتلای مجدد به کرونا، کم‌اثر در بخش‌های مرتبط با گردشگری کند و آهسته بهبود می‌یابد. موتور رشد در بسیاری از اقتصادها در جهان پساکرونا اقتصاد دیجیتالی و روند رو به رشد تجارت الکترونیک است. موضوعی که احتمالاً در فضای پس از غلبه بر پاندمی نیز رشد بالایی فعلی خود را حفظ کند. در آینده به‌طور کلی سه بخش «فناوری اطلاعات و ارتباطات»، «اقتصاد دیجیتالی» شامل صنعت مالی اعم از تأمین مالی، «تجارت و پرداخت الکترونیک» و نیز «تولیدات صنعتی» موتورهای محرک رشد اقتصاد جهان هستند.

## املاک، مستغلات و مسکن قربانی اقتصاد دیجیتالی

در نمودار مربوط به صنعت ساختمان می‌بینید که چگونه روند کلی حاکم بر بخش مسکن اعم از خانه و املاک و زمین و مستغلات در دوره کرونا روندی نزولی و رکودی را در پیش گرفته است. اقتصاد دیجیتالی که در نتیجه پاندمی به شدت رشد کرده منافع خود را به یکسان در جهان تقسیم نمی‌کند و در عین حال بر بازار املاک و مسکن تأثیر منفی خواهد گذاشت. البته این موضوع از ناحیه ساخت انبار و املاکی که به افراد امکان دیو کردن کالا را می‌دهند جبران خواهد شد؛ ولی به‌طور کلی نباید از بخش مسکن انتظار رشد بالایی را طی سالی‌های آتی داشت. یکی از دلایل این موضوع فضایی است که فروشگاه‌های آنلاین اشغال می‌کنند که به شدت کوچک‌تر از فضای فروشگاه‌های بزرگ و زنجیره‌ای است.

## حمل‌ونقل هوایی همچنان در کما

با اینکه حمل‌ونقل هوایی درون کشورها دوباره از میانه سال ۲۰۲۱ رشد خواهد کرد و به سطح پیش از پاندمی احتمالاً برمی‌گردد ولی سفرهای بین‌المللی فعلاً و تا افق پایان ۲۰۲۲ به وضعیت قبل بازخواهد گشت. گزارش گروه مشاوره اقتصادی دانشگاه آکسفورد نشان می‌دهد تأمین‌کنندگان قطعات برای تولیدکنندگان هواپیماهای بوئینگ و ایرباس از این ناحیه متحمل ضررهای هنگفتی خواهند شد.

## صنعت خودرو در آستانه یک تحول جدی

قطب‌های تولید خودرو در جهان را باید آلمان، ژاپن، آمریکا و چین دانست و ظهور اتومبیل‌های برقی و هیبریدی موجب شده تا صنعت خودرو در آستانه تحول جدی قرار گیرد. بزرگترین مصرف‌کنندگان این قبیل خودروها احتمالاً در چین و اتحادیه اروپا باشند و رشد تقاضا به حدی خواهد رسید که یک سوم از کل تقاضای این دو بازار تا پایان سال ۲۰۲۱ به خودروسازان الکتریکی و هیبریدی می‌رسد. اتحادیه اروپا از همین حالا بودجه ۷۵۰ میلیارد یورویی را برای حمایت از حمل‌ونقل سبز آماده کرده است و انتخاب جو بایدن در آمریکا هم احتمالاً این روند را تسریع خواهد کرد. گزارش گروه اقتصادی آکسفورد تأکید دارد که سال ۲۰۲۱ سال جهش سریع جهان در تولید خودروهای الکتریکی و هیبریدی و رشد سهم بازار آنها از ۱۱ درصد به ۱۷ درصد کل بازار جهان است و این موضوع در حدی جدی است که کل زنجیره تأمین صنعت خودروسازی احتمالاً در معرض تغییر قرار خواهد گرفت. در واقع این گزارش تأکید دارد صنعت خودروسازی طی فصول سوم و چهارم سال آینده دوباره به رونق و رشد مثبت برگشته و در افق فصل چهارم ۲۰۲۲ رشدی ورای ۷ درصد را تجربه خواهد کرد. این بازگشت سریع عمدتاً ناشی از رشد شدید تولید و مصرف خودروهای برقی است که جغرافیای خودروسازی در جهان را دگرگون خواهد کرد. از این منظر سازندگان قطعات در ژاپن و آلمان فشار بسیار بالایی را به نسبت رقبا تحمل خواهند کرد. این موضوع در کنار مضراتی که برای اقتصاد جهان خواهد داشت، جریانی تازه از سود را برای بازیگرانی نوپدید ایجاد کرده و تقاضای جهانی برای مس را به شدت افزایش خواهد داد.





# توسعه پایدار صنعتی در گرو رشد صنعت قطعه‌سازی

ارز جلوگیری میکند. همچنین دستیابی به فناوری‌های نوین و کاربرد تکنولوژی‌های روز دنیا در خطوط تولید موجب افزایش رقابت پذیری تولیدکنندگان داخلی شده است.

از سوی دیگر صنعت قطعه‌سازی لوازم خانگی کشور به عنوان موتور محرکه تولید در سال‌های اخیر پیشرفت مطلوبی داشته و در حال حاضر در زمینه الکتروموتورها، فن‌ها، اواپراتورها، کندانسورها و کمپرسورهای برودتی، بردهای الکترونیکی، قطعات اجاق گاز و وسایل گرمایشی و سرمایشی و... توان بالایی دارد. این درحالیست که حضور قطعه سازان در بازارهای جهانی به فراهم شدن ساختارهای مناسب صادراتی نیاز دارد. از اینرو در جهت تعمیق ساخت داخل و کمک به توسعه پایدار صنعت انجمن صنایع لوازم خانگی ایران دپارتمان قطعه سازان لوازم خانگی را تأسیس و و با تکیه بر توان متخصصان و دانش پژوهان این عرصه و پشتیبانی تولیدکنندگان محصول نهایی بدون شک خواهد توانست صنعت قطعه‌سازی لوازم خانگی در کشور را به عنوان هاب منطقه ارتقا بخشد.

صنعت لوازم خانگی ایران امسال ۸۳ ساله شد. این صنعت کهنه‌کار با سابقه فعالیت چند ده ساله در سخت‌ترین شرایط مانند دوران جنگ تحمیلی و تحریم‌های بین‌المللی، توانسته است در انبوه مشکلات داخلی و خارجی، روی پای خود بایستد، و تا به امروز به پیشرفت‌های زیادی نائل آید.

صنعت لوازم خانگی ایران سهم قابل توجهی در اشتغال و تولید داخلی داشته و توانسته سالانه از خروج میلیون‌ها دلار





## تأسیس و راه اندازی دپارتمان قطعه سازان در انجمن صنایع لوازم خانگی ایران

در راستای ارتباط و تعامل هر چه بیشتر قطعه سازان صنعت لوازم خانگی کشور با تولیدکنندگان محصول نهایی پس از برگزاری دو نشست تخصصی کمیسیون قطعه سازان به ریاست آقایان؛ مهندس عباس هاشمی دبیر کل انجمن و مهندس عراقی نائب رئیس هیئت مدیره و ریاست محترم این کمیسیون و با حضور اعضای هیئت رئیسه این کمیسیون و برخی پیشکسوتان جناب آقایان مهندس کیایی، مهندس ملا احمد، مهندس خضرائی، دکتر الماسی و مهندس رضانیپور، مقرر شد تا قطعه سازان عضو انجمن در قالب یک دپارتمان با استراتژی مشخص و مدون در جهت رشد کیفی و کمی صنعت قطعه و توسعه پایدار صنعت در کشور بیش از گذشته فعالیت نموده و موجبات بالندگی این صنعت را فراهم آورند.

در این جلسات که به دلیل محدودیت های ناشی از شیوع ویروس کرونا با حداقل تعداد عضو برگزار شد؛ مقرر گردید تا با همفکری کلیه همکاران محترم قطعه ساز عضو انجمن، سایر قطعه سازان در سطح کشور شناسایی و به این دپارتمان ملحق گردند. همچنین در جهت ارتباط مؤثر با سازندگان محصول نهایی لوازم خانگی، پلتفرمی طراحی و راه اندازی گردد.

انجمن صنایع لوازم خانگی ایران به عنوان بزرگترین تشکل صنعتی عضو اتاق ایران قصد دارد تا در راستای تعمیق ساخت داخل صنعت لوازم خانگی در کشور، با اتکا و پشتیبانی کلیه اعضا دپارتمان قطعه سازان با تمرکز بر خلاءها و مشکلات ناشی از تحریم ها در راستای به هم رسانی قطعه سازان با تولیدکنندگان محصول نهایی، گام مؤثری در جهت رشد و شکوفایی صنعت لوازم خانگی در کشور بردارد.

### دپارتمان قطعه سازان

پیرو این اتفاق میمون و مبارک از کلیه اعضاء محترم به ویژه قطعه سازان عزیز تقاضا نمودیم برای تدوین نقشه راهبردی و سیاست گذاری صحیح و اهداف کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت این دپارتمان، نقطه نظرات خود را در قالب طرح های موضوعی ارائه نموده و برخی آسیب های متحمل بر این بخش را با اعلام همفکری با اعضای هیئت رئیسه دپارتمان اظهار نمایند. تا از این طریق، هم بستر مناسبی برای شکوفایی صنعت قطعه سازی فراهم آورند و هم قدرت تأثیر گذاری و چانه زنی این بخش را که متأسفانه سال هاست از نظر مسئولان مغفول مانده در میان نهادهای حاکمیتی کشور افزایش دهند.

در پایان گفتنی است بعد از جمع بندی نقطه نظرات کارشناسی هر یک از شما اعضاء محترم دپارتمان قطعه سازان انجمن، گردهمایی بزرگی برای تدوین طرح ها و اجرایی نمودن اهداف و برنامه ها با حضور کلیه اعضای محترم قطعه ساز برگزار خواهد شد.



# صنعت قطعه، حلقه مفقوده زنجیر تولید لوازم خانگی در ایران



وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى

چند سؤال؛ چگونه سهم بیشتری از بازار داشته باشیم؟ چگونه فرهنگ مصرف داخلی را احیاء کنیم؟ کالای خارجی چه اثرات مخربی بر اقتصاد و جامعه خواهد گذاشت؟ رتبه هر یک از شهروندان در پرداخت دنگ ملی خود چقدر هست؟ مؤلفه‌های کیفیت برای دو گروه تولید کننده محصول نهایی و قطعه ساز کدام هست؟ سؤالات بسیاری، ذهن را درگیر می‌کند؛ برای توسعه صنعت و اقتصاد و آبادانی کشور چه باید کرد؟!

مهم‌ترین رکن توسعه صنعتی و اقتصادی، اشاعه تولید محصولات داخلی است و اگر این رکن از اقتصاد مولد، پایدار و با ثبات باشد، اثرات بسیار مؤثری بر شاکله اقتصاد کشور خواهد گذاشت و استقلال اقتصادی و امنیت سیاسی را در پی خواهد داشت. به هر صورت در یک جامعه پیشرفته و صنعتی و یا حتی در حال توسعه، دو گروه تولیدکننده فعال داریم.

گروه اول تولیدکنندگانی که محصولات نهایی تولید می‌کنند و محصولاتشان به عنوان کالای نهایی در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد. اما تولید و مونتاژ این کالا نیاز به قطعاتی تخصصی بیشتری دارد که به دلیل عدم صرفه اقتصادی و یا تخصصی بودن، قطعات در کارخانه تولید نمی‌کنند و نیاز به تولیدات گروه دوم چرخه توسعه یعنی قطعه سازان دارند. پس گروه دوم، تولیدکنندگان قطعات هستند که قطعات مصرفی گروه اول یعنی تولیدکنندگان محصولات نهایی را تأمین می‌کنند و می‌بایست با تولید محصولات با کیفیت و استاندارد، در چرخه توسعه، حضور فعال داشته باشند. پس این دو گروه، زنجیره چرخه اقتصاد کشور را تشکیل می‌دهند. در حال حاضر کشور ما برای توسعه و پیشرفت از نعمت وجود هر دو گروه برخوردار است.

اما از یک طرف به دلیل عدم اعتماد تولیدکنندگان محصول نهایی و از طرف دیگر بعضاً کیفیت پایین قطعات، باعث شده است که حلقه این زنجیره اقتصادی، معیوب باشد و نتوان از تمام ظرفیت‌های صنعت برای پیشرفت و توسعه استفاده کرد.

صنعت قطعه‌سازی به عنوان پیشاهنگ توسعه صنعت و خط مقدم جبهه جنگ اقتصادی شناخته می‌شود و توسعه این صنعت ضامن توسعه اقتصادی کشور است. اعتماد به این صنعت در گروه کیفیت است؛ کیفیت بالای قطعات در نهایت باعث ارتقاء محصولات

نهایی خواهد شد و البته این مهم اتفاق نخواهد افتاد جز با تعامل و همکاری همه ارکان صنعت!

برای داشتن قطعات و محصول با کیفیت چهار مؤلفه را می‌بایست هر دو گروه تولیدکنندگان قطعات و محصول نهایی به کار گیرند و با تعامل از ظرفیت تولیدی یکدیگر استفاده کنند، که در نهایت منجر به تولید کالای با کیفیت در هر دو گروه خواهد شد.

## ■ آموزش نیروی انسانی مجرب

## ■ استفاده از متخصصین کنترل کیفیت و پیاده‌سازی سیستم

## کنترل کیفیت پویا

## ■ احداث آزمایشگاه کاملاً مجهز

## ■ داشتن نشان ملی استاندارد و یا تلاش برای احیاء عملکرد

## نشان ملی استاندارد کالا

اگر به جایگاهی رسیدیم که برای یکدیگر تلاش و به هم دیگر اعتماد کردیم، قطعاً روزی فرا خواهد رسید که تلویزیون، یخچال و کلیه لوازم خانگی، و خودرو و... خانه همه ثروتمندان نیز محصول وطن باشد و در غیاب صورت با این شرایط سیاسی کنونی و تحریم، می‌بایست راه حیات خود و گلو خود را در اختیار بیگانگان بگذاریم و چند صباح دگر نیز جایش را به رقبای بی‌توان خارجی خواهد داد و چیزی عاید صنعت و کشورمان نخواهد شد.

واردات کالا در صورت وجود نمونه مشابه داخلی، همچون تیر خلاصی است بر پیکره بی‌جان تولیدکننده داخلی. کالاهایی که در بسیاری موارد با کیفیتی خیلی نازل‌تر از نمونه‌های مشابه داخلی وارد کشور می‌شوند و به دلیل عدم وجود ساز و کار مؤثر در حوزه استاندارد کالا، بر روی محصول نهایی مونتاژ و روانه بازار می‌گردد



سازمان ملی استاندارد با استفاده از تخصص و توانایی شرکت تکبان به تدوین استاندارد ترموستات به عنوان محصولی «های تکنیک» مبادرت ورزید. به لطف خداوند و کار و تلاش نیروی متخصص در تکبان توانسته‌ایم اعتماد عموم تولیدکنندگان و مردم را به دست آوریم. اختراعاتی داشته‌ایم یکی از این اختراعات در زمینه صرفه‌جویی مصرف گاز بوده که طبق پژوهش و تحقیق پژوهشگاه شرکت گاز ملی ایران، ۹ میلیون دلار سالانه برای دولت سودآوری دارد که علیرغم تمام تلاش و پیگیری‌های مستمر، متأسفانه متولی برای اجرایی کردن طرح پیدا نشد!!!

ترموستات محصولی است که در کشورهای پیشرفته به عنوان «قلب و مغز» یک سیستم انرژی بر محسوب می‌شود که در دستگاه‌های تولیدکننده سرمایش و گرمایش در ساختمان‌ها و برج‌ها، بیمارستان‌ها یا هتل‌ها و لوازم خانگی به کار برده می‌شود و هزینه‌های هنگفتی در بر دارد. اما این نقش ترموستات است که بر عملکرد و راندمان این دستگاه‌ها تأثیر می‌گذارد که می‌توان با استفاده از ترموستات مناسب، رفاه کامل، آسایش و امنیت را برای مصرف‌کننده به ارمغان آورد.

در روزگاران گذشته شرکت‌های بزرگ داخلی ارج، آبسال، آزمایش نهایت لطف و کمک را به صنعت ترموستات تکبان کردند و با تعامل به جایگاهی رسیدیم که دو طرف از این بابت خرسند و شادکام هستند و علت آن نیز همان ۴ مولفه بود که ذکر شد و تنها راه موفقیت و پیروزی و نقشه راهبردی و گرفتن سهم بیشتری از بازار نیز همان است.

بزرگترین افتخار شرکت تکبان به لطف خداوند این ست که توانسته از بابت کیفیت، قیمت و کمیت با بهره‌گیری از مؤلفه‌های توسعه صنعت که ذکر گردید، بازار ایران را از آن خود کند و شرکت‌های معتبر اروپایی در بخش گرمایشی همچون IMIT , C. a. e. m , PROGETTI , Campini , OP, T&G, , S. I. T EGO آلمان، Tecasa و در بخش سرمایشی Haneywell, RANCO, ATA



که خسارت جبران‌ناپذیری بر بدنه اقتصاد و جامعه وارد می‌کنند. اما استفاده از محصولات تولید داخل با کیفیت، باعث رونق کسب و کار داخلی خواهد شد که علاوه بر تأثیر بر اقتصاد، بر جامعه تأثیرات فراوانی دارد که از دیدگاه جامعه‌شناسی باعث حفظ کيان خانواده‌ها و پیشگیری از بزهکاری و فساد فراوانی خواهد شد.

پس توسعه و پیشرفت نیازمند استفاده از حداکثر توان تولیدات داخلی با کیفیت است و تعهد و اخلاق لازمه این تعامل!

در حال حاضر ما دارای بازار ۴۰۰ میلیونی بالقوه در منطقه هستیم که با تلاش و همت تمامی ارکان صنعت می‌توانیم جهش واقعی تولید را به نمایش بذاریم. این بازار تا حدود بسیاری بکر است و قابل دستیابی. اما برای تسخیر بازارهای منطقه، همت بلند می‌طلبد و تلاش مستمر! شرکت تکبان طی سالیان اخیر تلاش بسیاری نموده که بتواند این تعامل و تعادل را مابین تولیدکنندگان محصول نهایی در صنوف مختلف برقرار کند و به عنوان یک الگو در صنعت قطعه‌سازی معرف حضور خواهد بود.

شرکت تکبان کنترل انرژی فعالیت خود را از سال ۱۳۵۸ به‌عنوان بنیانگذار و تنها تولیدکننده ترموستات در ایران آغاز نمود. بیش از چهار دهه فعالیت همراه با نوآوری و پیشرفت همه‌جانبه در تولید ترموستات، تکبان را به‌سوی گسترش دامنه محصولات در زمینه بهینه‌سازی مصرف سوخت و انرژی رهنمون ساخته است. شرکت تکبان کنترل انرژی با داشتن تنها آزمایشگاه مجهز اکرودیته در زمینه تخصصی ابزارهای کنترل که گام مهمی جهت توسعه مدیریت بهینه‌سازی مصرف انرژی می‌باشد و با بهره‌گیری از پیشرفته‌ترین فناوری و تکنولوژی روز دنیا و تأسی از تجهیزات گران‌بهای خود در زمینه طراحی و ساخت ترموستات، تنوع محصولاتش را به بیش از ۴۵ مدل ترموستات سرمایشی، گرمایشی، الکتریکی، مکانیکی و هیدرولیکی از ۳۵- درجه الی ۳۰۰ درجه سانتیگراد و ۵ مدل اختراع کنترل حرارتی با صرفه‌جویی در بخش‌های صنعتی، خانگی و ساختمان و همچنین تولید شیر ترموستاتیک رادیاتور و انواع حسگرها (سنسینگ المنت شیرگازی) رسانده است.

ترموستات، این محصول حساس مورد مصرف حدود ۱۰۰۰ تولیدکننده لوازم خانگی از جمله یخچال، لباسشویی، ظرفشویی، آبگرمکن برقی و گازی، سماور برقی و گازی، اتو، پلوپز، فر یا آون‌های صنعتی، دستگاه استریل و دیگر وسایل پزشکی و آشپزخانه‌های صنعتی، آرامپز، گلخانه‌ها، مرغداری‌ها، تأسیسات سرمایش و گرمایش و... است و همه محصولات شرکت تکبان دارای نشان ملی استاندارد ایران و دارای ۲ سال گارانتی نیز می‌باشد.

شرکت تکبان، آزمایشگاه اکرودیته خود را بر اساس استاندارد ۵۰۳۹ تأسیس و تجهیز نموده است و همچنین آزمایشگاه فوق مجهز، طبق استاندارد EN۲۱۵ برای شیرترموستاتیک رادیاتور تجهیز و بهره‌برداری نمود که در نوع خود تنها آزمایشگاه آزمون ترموستات در کشور محسوب می‌گردد. شرکت تکبان به عنوان یکی از ارکان تأثیرگذار تدوین استاندارد ترموستات محسوب می‌گردد و





و DANFOSS دیگر سهمی در بازار ایران ندارند!!! و این مهم در گرو تلاش‌های شبانه‌ریزی تیم تحقیق و توسعه تکبان و همچنین احداث ۲ آزمایشگاه مجهز آزمون ترموستات و شیرترموستاتیک، صورت پذیرفته است و باعث شده است اکثر این برندها طی ۲۰ سال گذشته در بازار ایران از ذهن جامعه ما پاک شود.

قابل ذکر است، دانفوس به عنوان قوی‌ترین برند محصولات سرمایشی در جهان قدرت نمایی می‌کند. سال ۹۴ با مدیران ارشد بخش خاورمیانه و آفریقایی شرکت دانفوس به عنوان مرجع تمام ترموستات‌های برودتی، جلسات متعددی برگزار کردیم و آنها ضمن بازدید از شرکت تکبان و دیدن توانایی‌های تکبان و موافقت خودشان را بابت واگذاری خط تولید ترموستات یخچالی از کشور اسلواکی به شرکت تکبان و ایران اعلام داشتند و به اتفاق سفیر دانمارک در ایران به ملاقات وزیر وقت رفتند که حداقل حمایت ایشان را داشته باشند که با پاسخ منفی وزیر محترم! مواجه شدند و این طرح تا به امروز مسکوت ماند و شاید خیلی زود دیر شود!

البته شاید توفیق اجباری برای شرکت تکبان بود که تمام تلاشمان را به کار ببندیم که طی سال آینده، دانفوس نیز در بازار ایران وجود نداشته باشد.

تکبان توانسته با رقابت فشرده شیرترموستاتیک رادیاتور، با دانفوس، ۱۰ سال قبل این شرکت را کاملاً از بازار ایران خارج کند و اکنون طی ۴ سال گذشته همواره در تلاش هستیم که بتوانیم سهم این شرکت را از بازار ایران در ترموستات‌های برودتی و یخچالی نیز به حداقل ممکن برسانیم.

در حال حاضر دانفوس کمتر از ۳۰ درصد در بازار ایران در خصوص ترموستات برودتی و یخچالی ایران را در اختیار دارد و شرکت تکبان بنا دارد، با لطف خدا و تلاش پرسنل مجرب و متخصص، در بخش ترموستات‌های سرمایشی نیز، تقاضای بازار را شناسایی و به طور کامل تأمین نماید و افتخار دیگری به ویتترین افتخارات تکبان بیافزاید.

بعد از تکمیل این پروژه به امید خدا و با تلاش همکاران ارجمندمان در پی ساخت ترموستات نیروگاه‌های بادی، صنایع بزرگ، صنایع نظامی، کشتی و قطار، هلی‌کوپتر و... خواهیم بود تا بتوانیم برگی زرین از تاریخ صنعت ایران را رقم بزنیم.

حال سؤال اینجاست که آیا دانگ ملی‌مان را پرداخت کرده‌ایم؟

دانگ ملی به وظایف و حقی که بر گردن یک شهروند در قبال میهن هست، اطلاق می‌شود. یکی از مهم‌ترین وظایف ملی و میهنی، کمک به رشد و اعتلای فرهنگ مصرف کالای داخلی است که این مهم در سایه تعامل مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان حاصل خواهد شد. تولیدکننده با تولید محصولات با کیفیت و تلاش برای احقاق حقوق مصرف‌کننده باعث خواهد که مصرف‌کننده ترغیب به استفاده از کالای داخلی شود و اما در اینجا وظیفه مصرف‌کننده است که با حمایت از تولید داخل به رشد و شکوفایی صنعت در کشور کمک کند که این مقوله، اثرات اجتماعی مثبت بسیار زیادی

به بار خواهد آورد. اما در غیراین صورت و با افزایش حجم واردات، بنگاه‌های تولیدی تعطیل خواهند شد و نتیجه این تعطیلی بیکاری قشر عظیمی از افراد جامعه است که هر کدام علاوه بر هزینه‌های سنگینی که بر دوش دولت می‌گذارد، باعث افزایش حجم واردات کالا به کشور و قاچاق ۲۷ میلیارد دلاری کالا به کشور و خروج ارز خواهد شد؛ و این موضوع باعث بروز ناهنجاری‌های متعددی در اجتماع خواهد شد که طلاق، افزایش بزهکاری و جرم و جنایت، فرار مغزها و انرژی‌ها و استعدادهای بالقوه به خارج از کشور و افزایش حجم ۱۷ میلیون پرونده‌های قضائی از پیامدهای آن خواهد بود. بدین وسیله ما برای بیگانگان شغل ایجاد کرده و برایشان تولید ثروت می‌کنیم و در عوض، تولید فقر برای کشورمان به ارمغان می‌آوریم. پس می‌بایست در ساخت و پرداخت این دومینو جذاب سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و رفاهی شریک شد و کشور را برای رسیدن به روزهای درخشان همراهی کرد.

حال دوستان و شهروندان ایرانی، خود را ارزیابی کنید که در حمایت از کشور خود و جلوگیری از جرایم و ناهنجاری‌های اجتماعی، سیاسی، اقتصادی چه امتیازی به خود می‌دهید و دانگ ملی خود را تا چه حد پرداخت کرده‌اید!!

پروردگارا، ما بندگان ضعیف تو هستیم و همواره مشمول لطف و عنایت بی‌نهایت تو بوده‌ایم؛ آنچه تاکنون بوده جز لطف و رحمت واسعه تو نبوده. در این مسیر سخت ما را یاری فرما و ما را توفیق خدمت‌رسانی بیشتر به بندگان عنایت فرما.

الهی آنچه تو مقدر می‌فرمایی

الهی همه چیز از آن توست و عنایت و لطف توست

یا رفیق من لا رفیق له



## چرا قطعه‌ساز؟

■ دکتر رضا الماسی



صنعت لوازم خانگی با توجه به حضور قبلی و تجربه مطلوبی که در گذشته از حضور نخبگان دانشگاهی در صنعت، مانند بخش‌های طراحی صنعتی، طراحی الکتروبردها و طراحی سیستم‌های تولید می‌توان با اطمینان بالایی گفت این همکاری بی‌شک باعث رشد و توسعه خواهد شد. در بخش قطعات لوازم خانگی با توجه به کمبود تکنولوژی‌های روز دنیا در داخل کشور این نیاز به همکاری بیش از هر بخش دیگری احساس می‌شود.

از سویی دیگر موضوع شرکت‌های دانش‌بنیان را داریم، در رابطه با استفاده از توان مجموعه‌های دانش‌بنیان در صنعت بسیاری استفاده شده است. در صنعت لوازم خانگی ما می‌توانیم از توانمندی مجموعه‌های دانش‌بنیان در بخش‌های مختلف کمک‌های شایانی دریافت کنیم.

از سوی دیگر با تولید داخلی قطعات می‌توان اثر مستقیم نرخ ارز را بر محصول نهایی کاست یا در بهترین حالت به اثر غیرمستقیم تبدیل کرد. چرا که تولید قطعات در هر صنعتی باعث ایجاد ارزش افزوده بسیاری می‌شود. در صورتی که تولیدکنندگان قطعات داخلی بتوانند با استفاده از مدل‌های صرفه به مقیاس، حجم تولید را بالا برند و قیمت تمام شده خود را برای عرضه داخلی بکاهند می‌توانند با استفاده از قدرت و شرایط لجستیکی کشور بخش‌های زیادی از آسیا و اروپا را پوشش دهند که این امر باعث ایجاد درآمد ارزش در این بخش از صنعت می‌شود.

اما تمام این مطالب تنها با همیاری و همراهی تولیدکنندگان داخلی محصول نهایی، دولت و دانشگاه میسر می‌شود که این یعنی ایجاد پوششی ملی برای توسعه صنعت لوازم خانگی.

بارها از خبرگان صنعت خودرو شنیده‌ایم که راه خروج از شرایط پیش رو در این صنعت توسعه و پیشرفت قطعه‌سازان هستند. البته آنها نیز خود از بهگزینی‌های جهانی مانند تایوان و استرالیا به این مهم دست یافتند. اما سؤال اصلی این است که آیا برای توسعه و پیشرفت صنعت لوازم خانگی کشور هم باید به فکر توسعه زیر ساخت‌ها و سرمایه‌گذاری در قطعه‌سازی بود؟ زمینه و بستر این سرمایه‌گذاری‌ها با توجه به عقب‌ماندگی‌های رقم‌خورده در دوران تحریم، ابعاد گسترده‌تری نیز پیدا کرده است، به‌ویژه آنکه برنامه‌های افزایش تولید نیز با شتاب بیشتری دنبال می‌شود؛ اما این شتاب، مانع ایجاد فرصت کافی به منظور قالب‌سازی برای تولید قطعات جدید است.

این در حالی است که تولید بسیاری از قطعات در داخل میسر است و تنها باید با حمایت بیشتر از سوی دولت و نیز تولیدکنندگان نهایی محصولات امکان رشد با همین نرخ رشد نیز هست.

اما متعهد شدن شرکت‌های تولیدی به ارتقای توان قطعه‌سازان ایرانی باعث ساخت فرصت‌های توسعه و سرمایه‌گذاری بسیاری در این بخش خواهد شد.

الزامات آغاز تولید این قطعات در داخل کشور، انتقال فناوری، زمان و سرمایه هستند. در مورد انتقال فناوری، باید با شرکت‌های پیشرو در سطح جهانی قراردادهای همکاری ایجاد گردد که در راستای اهداف کلی صنعت و کشور باشد. در خصوص سرمایه نیز وزارت صنعت، معدن و تجارت است که باید قطعه‌سازان را برای تأمین سرمایه در گردش به بانک‌های عامل معرفی کند یا امکان تسهیلات خرید دین برای ایجاد جریان نقدینگی را با بانک‌هایی که دارای توانگری مالی هستند را فراهم آورد.

از سوی دیگر باید به معنای واقعی ارتباط صنعت و دانشگاه ایمان آورد که دانشگاه‌ها باید نخبگانی که مورد نیاز صنایع هستند را آموزش دهند و صنایع نیز می‌بایست به راهکارهای دانشگاه ایمان بیاورند. مثال‌های زیادی در کشور و حتی در صنعت لوازم خانگی داریم که نشان داده‌اند همکاری بین دانشگاه و صنعت باعث شکوفایی و افزایش سرعت توسعه خواهد شد؛ اما در



# الزامات بومی سازی صنعت قطعه سازی در ایران

■ محمد فرهادکیایی

■ مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره نوآور ارتباط صنعت

صنعت لوازم خانگی ترکیه با راه اندازی خطوط مونتاژ از سال ۱۹۵۰ فعالیت خود را آغاز نمود. اولین محصول این صنعت در سال ۱۹۵۵ تولید شد و اولین یخچال ساخت این کشور در سال ۱۹۶۰ وارد بازار گردید.

از آن زمان تاکنون صنعت لوازم خانگی ترکیه رشد عظیمی داشته است. کار با کمپانی های بزرگ و تولید تحت لیسانس این شرکت ها و سپس به دست آوردن دانش فرایند تولید باعث شده که این صنعت در ترکیه بتواند به توان طراحی و تکنولوژی بومی دست یابد. امروزه این صنعت در کشور ترکیه به خوبی تثبیت شده و دارای پویایی و توان بالا در رقابت با محصولات خارجی می باشد.

محصولات این صنعت به طور کلی از ۳ زیر بخش تشکیل می شوند:

۱- محصولات اصلی (White Goods)  
وظایف اصلی از جمله پخت غذا و شستن و حفظ و نگهداری مواد غذایی را انجام می دهند.

۲- لوازم خانگی کوچک (Small Domes- tic Appliance)  
با قابلیت جابه جایی مانند مایکروفر، توستر، چای و قهوه ساز و...



۳- لوازم الکترونیکی مصرفی  
Brown Goods که شامل لوازم الکترونیکی و دیجیتالی که به منظور سرگرمی (تلویزیون، انواع دستگاه های پخش کننده، بازی های ویدیویی) یا ارتباط (تلفن، تلفن همراه) و یا دفاتر خانگی (کامپیوتر، پرینتر) مورد استفاده قرار می گیرد.

انجمن سازندگان لوازم خانگی ترکیه به نام اختصاری TURKBESD در سال ۱۹۸۶ با هدایت شرکت های مطرح در این حوزه تأسیس گردید. در حال حاضر این انجمن دارای ۶ عضو می باشد: Arçelik, B/S/H, Candy Group, Demirdöküm, Indesit, Vestel

شرکت های این انجمن حدود ۹۰ درصد از بخش صنعت لوازم خانگی ترکیه را پوشش می دهند.

این کشور دارای بیش از ۵۰ کمپانی متوسط و اصلی در زمینه محصولات لوازم خانگی می باشد که سهم عمده بازار را در اختیار

تولید داخلی و بومی سازی صنایع در سال های اخیر توسط دولت بسیار مطرح شده است. همواره با تأکید بر حمایت از تولید داخلی راهکارهایی نیز توسط مسئولان ارائه می شود که برای رسیدن به اهداف تعیین شده مورد استفاده قرار گیرد. صنعت قطعه سازی لوازم خانگی نیز یکی از همین صنایع است که با توجه به اینکه در کشور ما تولید لوازم خانگی همواره مورد توجه بوده است، بومی سازی و تولید داخلی قطعات آن بیش از پیش

احساس می شود و به جرئت می توان گفت که به ضرورت تبدیل شده است.

متأسفانه عدم وجود آمار دقیق از میزان تولید لوازم خانگی در کشور و تعداد زیاد تولیدکنندگان لوازم خانگی با تعداد تولید پایین، سیاست گذاری ها و اتخاذ تصمیم گیری های جامع در این صنعت را با چالش های جدی مواجه کرده است.

همچنین به دلیل عدم پیروی از پلتفرم های مشترک در صنعت لوازم خانگی چالش های

بسیار بزرگی پیش روی سازندگان قطعات مرتبط با لوازم خانگی به وجود آمده است. برخی از تولیدکنندگان طراحی محصولات خود را مبتنی بر محصولات اروپایی و برخی دیگر مبتنی بر محصولات شرق آسیا به ویژه کره جنوبی قرار داده اند و این امر تنوع بسیار زیاد قطعات مورد نیاز را به دنبال خواهد داشت و به همین دلیل تولید برخی از این اقلام توجیه اقتصادی نخواهد داشت. یکپارچه سازی و توجه به یک پلتفرم مشترک توسط تولیدکنندگان داخلی و تولید با تیراژ اقتصادی از الزامات این صنعت برای افزایش توان رقابت خواهد بود

اگر نگاهی به کشور ترکیه به عنوان یکی از کشورهای موفق در صنعت لوازم خانگی داشته باشیم الگوی نسبتاً مناسبی در این صنعت را پیش رو خواهیم داشت. کشوری که از جهات گوناگون نزدیکی زیادی با کشور ایران دارد.



انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای دانش صنعت لوازم خانگی کشور



و برنامه‌ها، ارتقای مستمر کیفیت و نهادینه کردن نهضت کاهش قیمت تمام شده در این صنعت الزامی است. الگوهای توسعه مبتنی بر منابع در دنیای کنونی منسوخ شده و جای خود را به توسعه مبتنی بر دانش، خلاقیت و نوآوری داده است.

به دنبال مواردی که به آن اشاره شد، از جمله الزامات و راهبردهای پیشنهادی جهت توسعه و توانمندسازی صنعت قطعه‌سازی کشور می‌توان به بهره‌گیری از روش‌های نوین تولید و نیز رویکردهای استانداردسازی، مشترک‌سازی برای رسیدن به تولید با مقیاس اقتصادی توأم با ایجاد تنوع در محصولات در تأمین‌کنندگان و تولیدکنندگان اشاره کرد.

از سوی دیگر به کارگیری استراتژی بازار در مقابل بازار (بازار داخلی در مقابل سهمی از بازار خارجی)، تلاش برای افزایش صادرات و حضور در بازارهای جهانی لوازم خانگی و قطعات مربوطه، ساماندهی فروشگاه‌های خرده‌فروشی قطعات و لوازم یدکی در بازار و تشکیل و توسعه شهرک‌های تخصصی قطعه‌سازی با دیگر کشورها می‌توان صنعت قطعه‌سازی کشور را رونق بخشید.

در خاتمه انتظار می‌رود صنعت لوازم خانگی و نیز صنعت قطعه‌سازان این صنعت با اتحاد و هم‌افزایی و با برنامه‌ریزی اصولی و همفکری همه ذینفعان به صنعتی پویا و مدرن تبدیل شود تا سال‌های آینده شاهد تحقق بیشتر علائم و نشانه‌های موفقیت در این صنعت باشیم.

منابع: گزارش صنعت لوازم خانگی ترکیه (مرکز همکاری‌های تحول و پیشرفت)

دارند؛ در کنار این کمپانی‌ها، حدود ۵۰۰ شرکت تأمین‌کننده قطعات مشغول فعالیت می‌باشند. حدود ۱۴۴ شرکت از این تولیدکنندگان قطعات تشکیل‌دهنده انجمن تولیدکنندگان قطعات لوازم خانگی با نام اختصاری BEYSAD می‌باشند.

این انجمن به صورت مشترک توسط شرکت‌های تأمین‌کننده ایجاد شده که خدماتی را در حوزه لوازم خانگی به شرکت‌های اصلی صنعتی و تولیدکننده در این حوزه ارائه می‌دهد. اهداف کلی این انجمن عبارتند از:

- سازماندهی وقایع و جلسات به منظور انتقال نظرات بین اعضاء و مشتریهای داخلی و خارجی
- حمایت اعضا از یکدیگر به منظور افزایش مشتری و حجم صادرات برای تولیدات خود و ایجاد نمایشگاه داخلی و بین‌المللی با همراهی این شرکت‌ها

- تصمیم‌سازی و همفکری در راستای افزایش سودآوری اعضاء
- آگاه‌سازی عمومی درباره اعضاء انجمن و چاپ نظرات و پیشنهادهای اعضاء در موارد مختلف با انتشار مجلات دوره‌ای
- کمک و همکاری به منظور اجرای پروژه‌ها با همکاری مراکز غیردولتی و دانشگاهی

- توصیه به اعضاء در زمینه تحولات صورت گرفته توسط احکام و مقررات جدید

با توجه به مطالب فوق برای توسعه صنعت قطعه‌سازی کشور به خصوص در سال جاری که با محوریت «جهش تولید» مطرح شده است نیاز به «اقدامات توان‌افزا» داریم، دانشی کردن فعالیت‌ها





# قطعه‌سازی، حلقه مفقوده و راه‌رهای از وابستگی به واردات لوازم خانگی



■ **مهندس سعید صفوی**  
■ مدیرعامل گروه صنعتی عرش‌گستر

صنعت لوازم خانگی در ایران قدمتی بیش از ۷۰ سال دارد. سابقه درخشان تولیدات ایرانی در حافظه جمعی بازارهای جهانی به خوبی ثبت و ضبط شده است. از آزمایش و ارج تا پارس الکتریک یا گروندیک همگی روزگاری در بالاترین جایگاه تولیدات جهانی و در میان برترین برند مصرف‌کنندگان قرار داشتند. با این حال، گذشت زمان و بروز تغییرات در صنایع ایران سبب شده حال و روز تولیدکنندگان صنعت لوازم خانگی این روزها مساعد نباشد و نفس‌های حیات آن به شماره افتاده است.

## نگاهی به وضعیت کلی

می‌توان به جرأت گفت صنعت لوازم خانگی پس از صنعت نفت در صورت کارکرد مطلوب یکی از پر سودترین صنایع کشور است. براساس گزارش‌ها و آمار منتشر شده این صنعت پس از خودروسازی در جایگاه سوم قرار دارد.

متأسفانه در شرایط کنونی به دلیل وابستگی به مواد اولیه وارداتی و نابسامانی در روابط تولیدکنندگان با دولت و نظام بانکی کشور آسیب‌های متعددی روبه‌رو است. علاوه بر این صنعت لوازم خانگی با مشکلاتی همچون عرضه مواد خام در بورس کالا، نوسانات قیمت ارز، ارائه تسهیلات با نرخ سود بالا، نوسان قیمت تمام شده مواد خام، ورود کالای قاچاق به کشور و همراهی نکردن صدا و سیما با برنامه جهش تولید و حمایت از تولیدکنندگان روبه‌رو است که مانع از سر و سامان گرفتن تولید داخلی در این صنعت و بهبود شرایط تولیدکنندگان هست.

براساس اطلاعات منتشر شده بیش از ۳۰۰ برند لوازم خانگی در کشور وجود دارند که آمار مشخص و تفکیکی از کیفیت تولیدات و شرایط حاکم بر آنها نیست. با این حال، لوازم خانگی ایرانی در سه دسته تولیدات کارخانه‌ای، تولید OEM و تولیدات کارگاه‌های زیر پله‌ای روانه بازار می‌شوند.

از سوی دیگر، صنعت قطعه‌سازی در لوازم خانگی که آن هم بازار بسیار سودآوری است با تولیدکنندگان لوازم خانگی تفاوت چندانی ندارد. متأسفانه قطعه‌سازی داخلی فاصله بسیار زیادی با کشورهای

توسعه یافته دارد. تولید نشدن قطعات لوازم خانگی در ایران در وهله اول به علت نداشتن صرفه اقتصادی صورت نمی‌گیرد. به عنوان مثال در ایران سالانه حدوداً ۲ میلیون دستگاه یخچال و فریزر تولید می‌شود. اگر یک تولیدکننده بخواهد بر روی تولید کمپرسور که قطعه‌ی یکی محسوب می‌شود سرمایه‌گذاری کند باید بتواند حداقل ۶ میلیون قطعه تولید کند تا صرفه اقتصادی داشته باشد.

موضوع مهم دیگر نبود تکنولوژی، دانش فنی و پژوهش مناسب در این حوزه است. همچنین عدم تمایل دولت به عنوان کارفرمای اصلی به سرمایه‌گذاری در این حوزه از موضوعات دیگر رونق نگرفتن این بخش در کشور به نظر می‌رسد.

## بررسی آمار و ارقام بازار

براساس اطلاعات منتشر شده، بیش از ۶۰ درصد بازار لوازم خانگی در اختیار برندهای خارجی بود که با بازگشت تحریم‌های اقتصادی این ظرفیت خالی ماند. پر کردن این فاصله در ۲ تا ۳ سال گذشته تبدیل به دغدغه نخست تولیدکنندگان داخلی شد. نیاز ارزی سالانه صنعت لوازم خانگی و قطعه‌سازی در این حوزه بین ۱٫۵ تا ۲ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود. اشتغال زایی به وجود آمده در این صنعت حدود ۱۵۰ هزار نفر و غیرمستقیم حدود یک میلیون و ۲۵۰ هزار نفر است. تازه‌ترین آمارهای رسمی منتشر شده توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد تولید تلویزیون، ماشین لباسشویی، یخچال و فریزر در پنج ماه نخست سال ۹۹ نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد داشته است.

براساس این آمارها، تا پایان مرداد ماه تولید انواع تلویزیون با ثبت



و روند معاملات در این بازار به طور کلی تغییر کند. به نظر می‌رسد خروج دو تولید کننده کمرهای و ممنوعیت واردات در این بازار سبب آشفتگی شده است و گزارش‌های بازار از افت ۴۰ درصدی خرید و فروش می‌گویند.

### راهکارها و نتیجه‌گیری

در پایان، به نظر می‌رسد تأمین مواد اولیه یکی از بحران‌های صنعت قطعه‌سازی است که در بالا نیز به آن اشاره شد، به عنوان راهکار می‌توان پیشنهاد کرد که مواد اولیه داخلی به قیمت مناسب و خارج از بورس با امکان خرید مستقیم به دست قطعه‌سازان و تولیدکنندگان برسد.

ارزش‌افزوده تولیدی محصولات به دو عامل «تیراژ» و «عمق داخلی‌سازی» بستگی دارد بخش قابل توجهی از آن به «عمق داخلی‌سازی» وابسته است. لازم است با سیاست‌گذاری‌های صحیح و قوانین تشویقی فعالین این صنعت را تشویق کرد تا هرچه بیش‌تر در جهت افزایش عمق داخلی‌سازی محصولات و تولید قطعات حرکت کنند. همچنین خواسته تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی در این صنعت اصلاح قراردادهای در قیمت و تعهدات دو جانبه است. باید نگاه بالا دستی پایین دستی میان قطعه‌ساز و بخش‌های مصرفی تغییر کند و سیستم تعهدات دو جانبه‌ای بر مبنای سود-ضرر دو طرفه شکل بگیرد.

صنعت قطعه‌سازی را باید یکی از مهم‌ترین صنایع رقابت پذیر و اشتغال‌زا در کشور بر دانست که علاوه بر تأمین نیاز تولیدکنندگان داخلی و فعال کردن سایر صنایع وابسته به صنعت خودرو، مزیت‌های صادراتی و درآمدزایی بالایی برای کشور دارد. از این رو و با توجه به وضعیتی کنونی حاکم بر این صنعت، لازم است به منظور رفع موانع و حمایت مؤثر از این صنعت هر چه سریع‌تر راهکاری عملیاتی و اجرایی به مرحله انجام برسد و مقابل افزایش دامنه بحران گرفته شود.

رشد ۷۸٫۷ درصدی نسبت به سال قبل به ۴۸۱ هزار و ۶۰۰ دستگاه رسید. در این مدت ۶۷۳ هزار و ۸۰۰ دستگاه یخچال و فریزر در کشور تولید شده است. این میزان تولید در مقایسه با پنج ماهه سال گذشته رشد ۱۸٫۸ درصدی نشان می‌دهد.

همچنین، در پنج ماهه امسال شرکت‌های داخلی ۳۶۸ هزار و ۴۰۰ دستگاه ماشین لباسشویی تولید کردند که در مقایسه با سال گذشته رشد ۵۸ درصدی نشان می‌دهد. در مقابل رشد تولید، کاهش واردات مواد اولیه و قطعات به ثبت رسیده است.

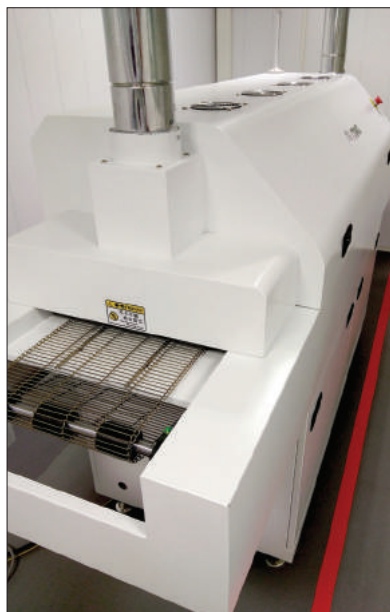
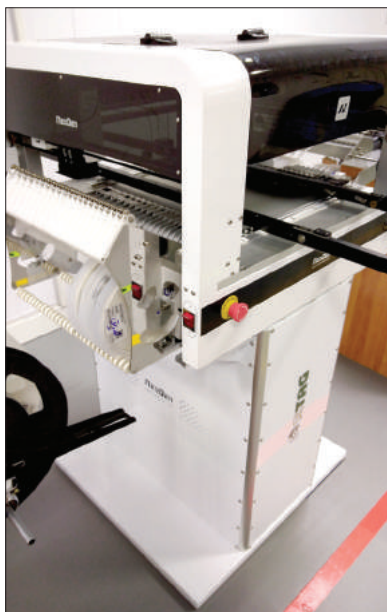
بر پایه آمارهای انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی، میزان واردات مواد اولیه مورد نیاز تولید یخچال و فریزر در چهار ماهه نخست امسال افت ۱۴ درصدی در هم‌سنجی با پارسال ثبت کرد و به ۱۶ میلیون و ۵۷ هزار و ۶۸۵ دلار رسید.

در واردات مواد اولیه مورد نیاز ماشین لباسشویی کاهش ۵۴ درصدی ثبت شد و میزان واردات به ۱۲ میلیون و ۶۱۳ هزار و ۵۱۷ دلار رسید. در تولید تلویزیون آمار واردات تغییر چندانی در مقایسه با مدت مشابه پارسال ثبت نکرد و به پنج میلیون و ۳۷۱ هزار و ۸۰۲ دلار رسید.

### قطعه‌سازی و وابستگی به واردات

براساس گزارش‌های رسمی ۶۰ درصد بازار داخلی تحت تأثیر واردات قطعات و لوازم خانگی خارجی بوده است. این مسئله پس از بروز تحریم‌های اقتصادی تا حد بسیار زیادی کاهش پیدا کرد و همین موضوع سبب شد تا واحدهای تولیدی به فکر جایگزینی نیاز بازار بیفتند.

با این حال، به علت مشکلات تأمین ارز در بازار داخلی و نیاز روزافزون تولیدکنندگان لوازم خانگی به قطعات و لوازم یدکی دولت اعلام کرد برای سال ۹۹ قطعات لوازم خانگی را از شمولیت تخصیص ارز نیمایی خارج می‌کند. این موضوع سبب بروز نگرانی‌های متعددی شد و پیش‌بینی می‌شود با تداوم شرایط کنونی قیمت لوازم خانگی





# اهمیت بوردهای الکترونیکی در تجهیزات خانگی



در عصر حاضر که با رشد فناوری رویکرد توسعه محصولات به سمت استفاده از مدارات پیشرفته الکترونیکی رفته است، استفاده از بوردهای الکترونیکی در لوازم و تجهیزات مورد استفاده اجتناب‌ناپذیر می‌باشد. میزان پیچیدگی این بوردها بر اساس کاربرد محصول و قابلیت‌های آن بسیار متفاوت است. بوردهای الکترونیکی که به طور تخصصی (Printed Circuit Board (PCB نامیده می‌شوند از یک صفحه فیبر پلاستیکی تشکیل شده که بر اساس کاربرد مدار و فرکانس کاری مورد نظر، جنس و ضخامت آن متفاوت است و قطعات بر روی آن لحیم می‌شوند. پیچیدگی بوردها از یک مدار با تعدادی خازن و مقاومت ساده، تا مدارهایی چندلایه حاوی تعداد زیادی تراشه (IC) و میکروپروسسورهای تخصصی متغیر است.

قدم اول در طراحی یک برد الکترونیکی تعیین الگوریتم کارکرد آن می‌باشد. سایر مراحل بر اساس این الگوریتم و اینکه مدار از چند بلوک تشکیل شده و نحوه ارتباط بلوک‌ها با یکدیگر به چه صورت است تعیین می‌شوند. اگر مدار دارای تراشه‌های قابل برنامه‌ریزی مانند میکروپروسسورها و میکروکنترلرها باشد بخش برنامه‌نویسی و کدنویسی نیز به مراحل طراحی برد اضافه می‌شود. بعد از کدنویسی در نرم‌افزارهای تخصصی مختلفی که برای این امر وجود دارند و بر اساس پیچیدگی تراشه از زبان‌های برنامه‌نویسی مختلف (VHDL، C، Assembly...) استفاده می‌کنند، کد مربوطه توسط پروگرامر بر روی پردازشگر ریخته می‌شود.

مدار طراحی شده در نرم‌افزارهای شبیه‌ساز مانند ADS، PSpice و... قابل تست و صحت‌سنجی است. مرحله بعد پس از اطمینان از عملکرد سخت‌افزار مدار، کشیدن نقشه مدار الکترونیکی بر روی PCB می‌باشد. معروفترین نرم‌افزارها برای این امر Protel و AI-tium designer نام دارند. طی طراحی PCB، جانشانی قطعات الکترونیکی مدار (خازن‌ها، مقاومت‌ها، ICها و...) مشخص شده و با خطوطی به یکدیگر متصل می‌گردند. اگر ارتباطات بین قطعات ساده باشد از بوردهای یک رو، و در غیراین صورت از بوردهای دو رو استفاده می‌شود. یعنی خطوط ارتباطی در یک سمت یا در هر دو سمت فیبر مدار چاپی کشیده می‌شود. در مدارهای بسیار فنآور که ارتباطات بین ICها و واحدها مختلف بسیار بیشتر و پیچیده‌تر است، بوردهای چند لایه (یک فیبر خاص که در صفحه رو و زیر آن قطعات الکترونیکی قرار گرفته و خطوط ارتباطی در لایه‌های

مختلف این مابین قرار دارند) مورد استفاده قرار می‌گیرند که طراحی آنها را نیز بسیار پیچیده‌تر و چالشی‌تر می‌کند. پس از طراحی و ساخت، قطعات بر روی برد مونتاژ می‌شوند. با پیچیده شدن مدارها علاوه بر پیچیدگی طراحی که خود نیاز به مهارت و دانش بالایی دارد، ابعاد قطعات نیز ریزتر شده و نیاز به تخصص و مهارت بیشتری برای مونتاژ و تست آن می‌باشد. با توجه به خلاصه مطالب ذکر شده، طراحی یک برد الکترونیکی به طور کلی از چند مرحله طراحی نرم‌افزار، طراحی سخت‌افزار و کشیدن PCB، مونتاژ و تست آن تشکیل شده و هر کدام تخصص، چالش‌ها و پیچیدگی‌های مربوط به خود را دارند. شرکت سدنا از زمان تأسیس خود در سال ۱۳۹۱ به تولید انواع محصولات الکترونیکی در حوزه تهویه مطبوع و تأسیسات ساختمان مانند کلیدهای کولری، ترموستاتی، درایوهای صنعتی و محصولات مراقبت خانگی حوزه مدیکال اشتغال داشته در تولید بوردهای الکترونیکی محصولات خود به خودکفایی رسیده است. این شرکت با بهره‌مندی از مهندسان خبره در امر طراحی و استفاده از دستگاه‌های پیشرفته، به طراحی و تولید مدارهای الکترونیکی یک تا هشت لایه و مدارات IoT با فناوری پیشرفته اشتغال دارد. واحد تحقیق و توسعه شرکت سدنا قادر است طی همکاری با شرکت‌های همکار در ارائه خدمات فناوری، دانش فنی و مشاوره‌ای در خصوص تولید محصولات و توسعه بوردهای الکترونیکی محصولات خانگی اقدام نماید.

تهیه کننده: شرکت دانش بنیان سدنا

گلناز فتاح



## بخاری‌های بدون دودکش آبسال

می‌شود و در نتیجه دیگر خبری از گاز مضر مونوکسید کربن (قاتل خاموش) نخواهد بود. این در حالی است که بخاری‌های دودکش‌دار به علت احتراق ناقص، این گاز مضر را تولید می‌کنند و در صورت کوچکترین نقص در سیستم لوله‌کشی این گاز به داخل نشت کرده و جان‌های بسیاری را به خطر می‌اندازد.

در صورت کاهش میزان اکسیژن محیط به ۱۸٪ بخاری‌های هوشمند آبسال به صورت خودکار خاموش می‌شوند و تا تأمین اکسیژن لازم روشن نخواهند شد.

### حافظ سلامت

در این بخاری‌ها تنها گاز دی‌اکسیدکربن  $CO_2$  و بخار آب  $H_2O$  تولید می‌شوند (گیاهان هم این گازها را تولید می‌کنند) و از آنجا که کشور ما در اقلیم خشک قرار دارد با تولید بخار آب توسط این بخاری‌ها، رطوبت به ۳۵ درصد تا ۵۰ درصد می‌رسد که برای سلامت مجاری تنفسی مفید است.

### نصب آسان و راندمان بالا

این بخاری‌ها را می‌توان بدون محدودیت در هر مکانی به آسانی نصب کرد. راندمان بالای بخاری‌های بدون دودکش آبسال (۹۹/۹٪) علاوه بر تولید حرارت بیشتر، باعث صرفه‌جویی در مصرف سوخت و هزینه به شکل قابل ملاحظه‌ای می‌شوند.

### ویژگی‌های کلی بخاری آبسال:

- شبکه گسترده و منظم خدمات پس از فروش در سراسر ایران
- سیستم کنترل اکسیژن
- دارای گاورنر برای ثابت کردن نوسان گاز ورودی
- سیستم ایمنی ترموکوپل Piezo Electric
- مجهز به جرقه‌زن
- ۲ سال گارانتی



از فوریه سال ۲۰۰۰ میلادی آمار فروش محصولات گاز سوز بدون دودکش در کشور آمریکا افزایش یافت به طوری که بیش از ۱۰ میلیون آمریکایی و در دنیا بیش از ۵۰ میلیون خانواده از وسایل گرمایشی گازی بدون دودکش استفاده می‌کنند. این محصولات در انواع بخاری، کوره، شومینه گازی بدون دودکش و... دیده می‌شوند، که قابل استفاده با گاز طبیعی و گاز مایع می‌باشند. این وسایل گازسوز به علت طراحی قوی و استفاده از تکنولوژی ظریف نیاز به دودکش و مجرای خروج دود در دیوار، سقف و یا پشت بام منازل ندارد و با توجه به این خصیصه تمام گرمای تولید شده مستقیماً به داخل محیط وارد شده در نتیجه راندمان گرمایی بسیار بالایی نسبت به وسایل گاز سوز دودکش‌دار دارند. صرفاً دسترسی به انشعاب گاز ضمن رعایت دستورالعمل سازنده و استانداردهای مربوطه می‌تواند امکان استفاده از گرمای مطبوع آن را فراهم کند.

از مشخصات این محصول می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

توجه به مسائل زیست محیطی و کاهش آلاینده‌ها، مصرف کم، راندمان بالا، پایین بودن هزینه نصب، کاهش صورت حساب گاز مصرفی، قابلیت نصب آسان، نیاز کم به جا و... .

### رازهای ایمنی و محبوبیت بخاری‌های آبسال:

- اولین بخاری بدون نیاز به دودکش در ایران
- بهره‌گیری از فناوری روز دنیا با بالاترین میزان ایمنی
- خاموش شدن بخاری در صورت کاهش اکسیژن (تا تهویه کامل هوا امکان روشن کردن آن وجود ندارد)
- خاموش شدن بخاری در صورت وجود نقص فنی
- تبدیل ۹۰/۴٪ سوخت به گرما
- تبدیل ۹/۵٪ محصولات احتراق به بخار آب
- در مجموع ۹۹/۹٪ بازده گرما و بخار آب
- جلوگیری از اتلاف انرژی و بازده حرارتی بسیار بالا و در نتیجه صرفه‌جویی در مصرف گاز و هزینه‌ها

### خداحافظی با قاتل خاموش:

امروزه بخاری‌های بدون دودکش با استقبال زیادی روبرو شده به طوری که از سال ۲۰۰۰ میلادی بیش از هفتاد میلیون خانواده در آمریکا و اروپا از این محصول استفاده کرده‌اند. دلیل این استقبال چیست؟

### ایمنی بالا

طراحی دقیق و ویژه محفظه احتراق و مشعل، با استفاده از تکنولوژی روز دنیا، باعث تبدیل کامل سوخت به حرارت و بخار آب





## بخاری گازسوز بدون دودکش

مناسب ایمن است. اما درباره ایمنی این بخاری‌ها در محیط خانه نمی‌توان تضمین داد. اگر به اخبار هم توجه کرده باشید، بیشتر حوادث رخ داده در اثر استفاده از بخاری‌های بدون دودکش مربوط به استفاده از آنها در محیط‌های کوچک (نظیر اتاق خواب) است. به هر حال برای استفاده از این بخاری‌ها باید ابتدا فضای لازم برای تهویه هوا را در نظر بگیرید. در نظر داشته باشید که میزان افزایش اکسیژن هوا بر اساس درصد و میزان افزایش گاز کشنده منواکسید کربن براساس PPM است. به عبارتی دیگر امکان دارد در یک محیط بسته هم اکسیژن و هم گاز خطرناک منواکسید کربن هر دو هم‌زمان به میزان بالا وجود داشته باشد. و موجب مسمومیت ساکنین گردد. برخی از علائم مسمومیت با گاز منواکسید کربن عبارت است از تنگی نفس و سرفه شدید، قرمزی و خارش پوست بدن، سرگیجه و سردردهایی که با خروج از محیط تقلیل می‌یابد، تهوع، کاهش هوشیاری و در نهایت مرگ خاموش نتیجه استنشاق طولانی مدت این گاز خواهد بود.

### افزایش ایمنی بخاری‌های بدون دودکش

پس از خرید بخاری حتماً از یک متخصص بخواهید که نصب آن را برای شما انجام دهد. به این ترتیب محل نصب بخاری نیز توسط متخصص بررسی می‌شود و در صورت وجود هرگونه اشکالی به شما اطلاع داده می‌شود. به علاوه بسیاری از خطراتی که در اثر استفاده از بخاری‌های بدون دودکش ایجاد می‌شود ناشی از نصب غیرتخصصی آنها است. به همین جهت باید کلیه مراحل نصب توسط یک کارشناس انجام شود. علاوه بر آن از وجود خدمات پس از فروش برای بخاری اطمینان حاصل کنید. برای راه‌اندازی اولیه بخاری نیز از کارشناس کمک بگیرید. مراحل روشن کردن بخاری را نیز مطابق دفترچه راهنما انجام دهید تا حرارت مناسب برای شما ایجاد شود. فراموش نکنید که

نحوه تولید گرما در بخاری بدون دودکش با بخاری دودکش دار تفاوتی ندارد. اما با توجه به اینکه راندمان تولید شعله آن بالا است، میزان منواکسید کربن خروجی آن کمتر است. با توجه به تکنولوژی استفاده شده در ساخت بخاری‌های بدون دودکش، اندازه و نسبت سوخت و اکسیژن حساب شده‌تر بوده و بنابراین مصرف گاز کمتری دارد.

برای روشن کردن این بخاری‌ها کافی است آن را به گاز شهری متصل کنید و با چرخاندن پیلوت بخاری را روشن کنید. برای حفظ امنیت بخاری‌های بدون دودکش، شرایطی تعبیه شده است که با کاهش میزان اکسیژن بخاری خاموش شود اگر مقدار اکسیژن به زیر ۲۲ درصد برسد، ترموکوپل فعال شده و با بستن راه ورود گاز، بخاری را خاموش می‌کند.

### بخاری بدون دودکش ایمن است؟

به منظور تأمین امنیت بخاری‌های بدون دودکش از سیستم ODS استفاده می‌شود که هنگام کاهش اکسیژن محیط به کمتر از ۲۲ درصد از طریق ترموکوپل، گاز ورودی را قطع و بخاری را خاموش می‌نماید.

نکته قابل توجه اینجاست که میزان منواکسید کربن تولیدی توسط این بخاری‌ها صفر نیست، بنابراین پس از مدتی استفاده در محیط بسته میزان این گاز کشنده در محیط افزایش پیدا کرده و می‌تواند خطر آفرین باشد. به همین دلیل استفاده از بخاری‌های بدون دودکش در محیط‌های بسته ممنوع است. به خاطر داشته باشید که استفاده از این بخاری‌ها تنها در محیط‌های پر رفت‌وآمد و محیط‌هایی که هوای کافی دریافت می‌کنند مجاز است.

به‌طور کلی مکانیزم به کار رفته در ساخت بخاری‌های بدون دودکش برای تأمین ایمنی محیط‌های بزرگ و دارای تهویه



انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای دانش، صنعت، نوآوری، تکنولوژی

## نکات ایمنی در بخاری گازی

در فصل زمستان به علت سرد شدن هوا استفاده از وسایل گرمایش افزایش می‌یابد. نکات ایمنی در بخاری گازی خیلی مهم است. این وسیله یکی از دستگاه‌های مهم می‌باشد. همان‌گونه که گفتیم در فصل زمستان به علت سرد شدن هوا استفاده از وسایل گرمایش افزایش می‌یابد. این سیستم‌های گرمایش محیط خانه را در زمستان سرد گرما بخش و دلپذیر می‌کنند اما اگر هنگام استفاده از آنها نکات ایمنی را رعایت نکنیم، ممکن است در اثر نشت دی اکسید کربن سبب ایجاد خسارت جانی و مالی فراوانی شود و حوادث تلخی برای ما رقم بزند. علت بروز این حوادث تلخ، ضعف آموزشی مردم در نحوه استفاده از وسایل گازسوز می‌باشد. پس به نکات زیر توجه نمایید.

■ برای وصل کردن این دستگاه به لوله بخاری به لوله کشی از شلنگ فشار قوی استفاده کنید. طول شلنگ‌های گاز هرگز نباید از یک‌ونیم متر باشد.

■ شلنگ‌های گاز نباید در معرض حرارت اجاق گاز و وسایل گاز سوز قرار داد.

■ یکی از نکات اساسی این است که همیشه اجازه بدهید هوای کافی برای تنفس شما و جهت سوختن بخاری گازسوز به اتاق برسد. وجود روزه‌های زیر درب برای این منظور مفید می‌باشند. بنابراین روزه‌های زیر درها را با اشیایی همچون پارچه، پتو و... مسدود نمایید.

■ از صحیح سوختن گاز و سلامت بخاری به وسیله افراد ذیصلاح مطمئن شوید.

■ از تبدیل بخاری و سایر وسایلی که با سوخت‌های دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرند به وسایل گازسوز جدا خودداری نماید.

■ از مهم‌ترین نکات از سلامت دودکش مربوط اطمینان حاصل فرمایید.

■ هر بخاری و یا سایر وسایل گازسوز باید به یک دودکش مجزا و مجهز به کلاهک متصل باشند.

■ قرار گرفتن پرده، لباس، رختخواب، ظروف پلاستیکی و سایر اشیاء قابل اشتعال در مجاورت بخاری می‌تواند سبب وقوع آتش‌سوزی در منزل گردد.

■ در صورتی که احساس کردید سوخت بخاری ناقص بوده و یا شعله آبی نمی‌سوزد به آن بی‌تفاوت نباشید، ممکن است این نقص ناشی از نرسیدن هوای کافی به آن باشد.

■ در صورتی که بعد از فصل سرما بخاری را جمع‌آوری می‌کنید حتماً انتهای شیر را با درپوش مسدود نمایید.

نکات ایمنی در بخاری گازی یکی از مسائل مهم است که با استفاده از تجهیزات ایمنی و همچنین نکات ریز و کار آمد می‌توانید امنیت خود را حفظ کرده و از حوادث غیر قابل جبران جلوگیری کنید.



بخاری بدون دودکش به معنای حذف مونوکسید کربن نیست. این بخاری‌ها بیشتر به دلیل مصرف کمتر و اندازه کوچک‌تر مورد توجه قرار گرفته‌اند. بنابراین از نصب این بخاری‌ها در محیط‌های بسته و با مساحت کمتر از ۲۰ متر مربع جدا خودداری کنید.

### کلام پایانی

توجه به نکات ایمنی هنگام نصب بخاری‌ها در فصل سرما بسیار ضروری است. همچنین به دلیل کوچک‌تر شدن خانه‌ها تمایل افراد به استفاده از بخاری‌های کوچک‌تر بیشتر شده است. بخاری‌های بدون دودکش نیز به همین علت طرفدارانی پیدا کرده‌اند در حالی که استفاده از این نوع بخاری‌ها در خانه و هرگونه محیط بسته خطرناک می‌باشد. اما رعایت ایمنی در هنگام نصب و استفاده از این بخاری‌ها دارای اهمیت زیادی است. برخی از افراد فکر می‌کنند که بدون دودکش بودن بخاری به معنای بی‌خطر بودن آن است. اما باید بدانید که مونوکسید کربن نتیجه طبیعی واکنش اکسیژن و سوخت گاز است. بنابراین از هیچ طریقی نمی‌توان جلوی تولید این گاز را گرفت. مکانیزم در نظر گرفته شده در این بخاری‌ها صرفاً میزان تولید این گاز را کاهش داده و میزان اکسیژن محیط را می‌سنجد و تهویه مناسب هوا (در صورت وجود) از پخش گاز منواکسید کربن در محیط جلوگیری می‌کند. فراموش نکنیم منواکسید کربن گازی است بی‌بو و بی‌رنگ که قابلیت امتزاج و اختلاط زیادی با هموگلوبین خون دارد و هنگام انتشار چون از اکسیژن سبک‌تر است در قسمت پائین محیط منتشر می‌شود و به همین دلیل افرادی که در خواب هستند بیشتر در معرض خطر قرار دارند و به اصطلاح آنها را «درو» می‌کند. فراموش نکنیم شیلنگ گاز متصل به بخاری‌ها حداقل ۲ سال یکبار باید تعویض شوند تا خطر ایجاد ترک‌های موئی و نشت گاز از بین برود. سخن آخر اینکه هنگام استفاده از انواع بخاری‌های گازسوز دودکش دار و یا بدون دودکش، حتماً به مسائل ایمنی توجه کافی داشته باشید.

\*گردآوری: فرامرز لطافتی مدیر کمیسیونهای تخصصی

انجمن صنایع لوازم خانگی ایران

\*منبع: OSTADEH.COM (با اندکی تغییر و تصرف)





# چارچوب کلی تأمین مالی از طریق بازار سرمایه

■ دکتر مرتضی قنادیان



برای توسعه تأمین مالی تولید یکی از راهکارها استفاده از ظرفیت‌های بازار سرمایه است چراکه هدف از این اقدام متنوع‌سازی ابزارهای تأمین مالی، هدایت منابع موجود در جامعه و بازار سرمایه به سمت تولید و ایجاد ارزش افزوده بوده که در نهایت به اشتغال‌زایی بیشتر در بخش صنعت، معدن و تجارت نیز منجر می‌شود.

بازار سرمایه محیطی شفاف برای سرمایه‌گذاری است که نظارت در آن به صورت سیستمی انجام می‌شود و اطلاعات یکسان برای همه افراد در دسترس است، این بازار همچنین توانایی جذب بالای نقدینگی و هدایت آن به مسیر تولید را دارد. از همین رو شرکت‌ها می‌توانند از این فرصت استفاده کرده و از این منابع جهت تأمین مالی لازم در خصوص ادامه حیات کسب و کار خود از شورای عالی بورس و سازمان بورس اوراق بهادار از نهادهای ناظر بازار سرمایه هستند و بورس تهران، فرابورس تهران، بورس کالا و بورس انرژی ایران نیز چهار شرکت بورس در ایران هستند.

نقش و اهمیت حوزه‌های پولی و مالی در ایفای نقش تجهیز منابع مالی و هدایت و مدیریت آن به سمت بخش‌های مولد از اهمیت مضاعفی برخوردار است. تأمین منابع مالی در کشور به صورت سنتی و در شبکه بانک‌های تجاری و تخصصی انجام می‌شود. اما در سال‌های اخیر حرکتی نوین به سمت فعال‌سازی ظرفیت‌های نهفته در بازار سرمایه برای تأمین مالی شرکت‌ها و طرح‌ها آغاز شده است.

روش‌ها و ابزارهای مختلفی برای تأمین مالی به منظور تأمین تجهیزات، سرمایه در گردش و... برای پروژه‌های صنعتی، معدنی، ساختمانی و... در بازار سرمایه وجود دارد که از آن جمله می‌توان به ابزارهای مبتنی بر بدهی (اوراق بهادار اسلامی یا همان صکوک، اوراق مشارکت، گواهی سپرده مدت‌دار ویژه سرمایه‌گذاری، اوراق رهنی و...) و ابزارهای مبتنی بر سرمایه (افزایش سرمایه، شرکت‌های سهامی عام، صندوق‌های زمین و ساختمان برای تأمین مالی بخش مسکن و صندوق‌های پروژه محور) اشاره نمود.

یکی از ساز و کارهای موجود برای استفاده از ظرفیت‌های بازار سرمایه برای تأمین مالی ایجاد و توسعه واسطه‌ها و شرکت‌های مالی ارائه دهنده خدمات مربوط تسهیل تأمین مالی متقاضیان از بازار سرمایه می‌باشد. این واسطه‌ها و شرکت‌های ارائه دهنده خدمات تحت عنوان شرکت‌های تأمین سرمایه از سازمان بورس اوراق بهادار (به شرح جدول ذیل) دارای مجوز فعالیت می‌باشند و بر اساس بند ۱۸ ماده ۱ قانون بازار اوراق بهادار به عنوان واسطه بین ناشر اوراق بهادار و عامه سرمایه‌گذاران فعالیت می‌کند و می‌تواند فعالیت‌های کارگزاری، معامله‌گری، بازارگردانی، مشاوره، سبدگردانی، پذیرهنویسی، تعهد پذیرهنویسی و فعالیت‌های مشابه را با اخذ مجوز از سازمان بورس اوراق بهادار انجام دهند.

شرکت‌های تأمین سرمایه به عنوان واسطه بین متقاضیان تأمین مالی و بازار سرمایه نقش مهمی را بر عهده داشته و مجموع فرایندهای تأمین مالی را اجرا نموده و به شرکت‌ها در تأمین منابع مالی از بازار سرمایه کمک نموده و با ایجاد تسهیلات مختلف و متعدد فرایند تأمین مالی را در قالب ابزارهای مبتنی بر بدهی (اوراق بهادار اسلامی یا همان صکوک، اوراق مشارکت، گواهی سپرده مدت‌دار ویژه سرمایه‌گذاری، اوراق رهنی و...) و ابزارهای مبتنی بر سرمایه (افزایش سرمایه، شرکت‌های سهامی عام، صندوق‌های زمین و ساختمان برای تأمین مالی بخش مسکن و صندوق‌های پروژه محور) با شرکت‌های متقاضی تأمین مالی همکاری نموده و موضوع تأمین مالی از طریق بازار سرمایه را برای متقاضیان انجام می‌دهند.



در ۳ بخش میزگرد آنلاین مرکز پژوهش‌های خبرگزاری جمهوری اسلامی مطرح شد:

## مهندس هاشمی: بانک مرکزی وظایف را به دستگاه‌های ذی‌ربط بسپارد

### بخش اول میزگرد:

در نخستین میزگرد مجازی اداره پژوهش و بررسی‌های خبری ایرنا که با حضور محمد لاهوتی رئیس کنفدراسیون صادرات و عباس هاشمی، دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران برگزار شد، نمایندگان صادرکنندگان و تولیدکنندگان به ارزیابی اقدامات دولت و به‌ویژه بانک مرکزی در ساماندهی بازار ارز پرداختند.

طی ماه‌های اخیر، تشدید تحریم‌های ظالمانه باعث کاهش ارز، بالا رفتن قیمت آن و نوسان شدید در بازار ارز شده که به دلیل کاهش ارزش پول ملی و تورم، نارضایتی مردم را به دنبال داشته است. این در حالی است که دولت نیز به دلیل کاهش درآمد ارزی قابل انتقال، در مدیریت بازار ارز و تأمین ارز مورد نیاز برای اقتصاد کشور، چالش‌ها و مشکلات زیادی دارد.

در این میزگرد، عباس هاشمی دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران نیز منشا مشکلات کنونی را عملکرد جزیره‌ای دستگاه‌ها خواند، اما گفت: دستورالعمل اخیر معاون اقتصادی رئیس‌جمهور می‌تواند کمک شایانی در حل معضلات و رفع موانع ایفا کند.

وی در تشریح اقدامات انجام شده برای مدیریت بازار ارز اظهار کرد: از دو سال قبل بانک مرکزی با هدف کنترل خروج ارز و تعدیل نرخ آن، مدیریت بازار ارز را به عهده گرفت و توفیقاتی هم داشته است. از جمله توفیقات بانک مرکزی بستن روش انتقال بدون ارز، منظم کردن سیستم بانکی و کاهش سرعت گردش پول بوده و با وجود این که ما هنوز به طور کامل به FATF نپیوسته‌ایم، بانک مرکزی با روش‌های مختلف نظیر محدود کردن معامله اسکناس و گذاشتن سقف خرید ۱۰ هزار یورو نقدی برای مردم، موظف کردن بانکها به دریافت مدارک مثبت‌ه برای گردش‌های بیش از ۲۰۰ میلیون تومان و رصد گردش‌های بالای ۵ میلیارد تومان از سوی سازمان مالیاتی، سعی کرد گردش پول را کند و سیستم بانکی را منظم کند.

به گفته دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، ایجاد پنجره واحد و اتصال سیستمی بین سامانه گمرک، سیستم جامع تجارت و سیستم‌های داخلی بانک مرکزی از راهکارهای دیگر اتخاذی بود و با این روش تمام تخصیص ارزها و واردات مواد اولیه و کالاها در

این سامانه مشترک مدیریت می‌شود. ایجاد کد رهگیری هم این امکان را به بانک مرکزی و بانک عامل می‌داد تا امکان رصد محل تخصیص ارز و میزان آن را داشته باشد و باعث ایجاد تعادل دخل و خرج شود و اقدام دیگر کنترل تخصیص ارز براساس اولویت‌های بانک مرکزی و وزارت صمت بوده است.

هاشمی با اشاره به این اقدامات متمرکز پیشنهاد داد با توجه به شرایط موجود و توفیقات حاصل شده، بانک مرکزی برخی از این وظایف را به دستگاه‌های ذی‌ربط بسپارد. مثلاً در نظارت بر اولویت کالایی، بعد از مشخص کردن سقف اعتبار، بودجه کلی و روش‌های تأمین ارز، سایر اقدامات را به دستگاه‌های ذی‌ربط بسپارد تا اختلافات بازرگانان و گمرک کاهش پیدا کند.

وی پیشنهاد داد: با توجه به تورم ریالی و تغییر قیمت‌های جهانی، زمان ۶ ماهه تعیین شده باید به یک ماه برای تأمین ارز و حداکثر ۳ ماه برای ورود کالا کاهش یابد تا با این شیوه انباشت برخی پرونده‌ها و اختلافات قیمتی و تفاوت‌های ارزی که بین گمرک و بازرگانان رخ داده فروکش کند.

### ۷۰ درصد مشکلات تجارت با ضوابط جدید دولت قابل رفع است

در این وبینار محمد لاهوتی، رئیس کنفدراسیون صادرات، بخشی از دلایل به هم ریختگی بازار ارز، تولید، صادرات و تجارت خارجی را ناشی از تحریم‌ها دانست، اما افزود: بخشی از این مشکلات هم به دلیل سوء مدیریت‌ها، عدم تعامل بین دستگاه‌های اجرایی و عدم تناسب سیاست‌ها با واقعیات موجود بوده و منحصر کردن دلیل همه مشکلات در تحریم‌ها، تحلیل شرایط موجود، پیشنهادها برای حل مشکلات و آینده‌نگری ما را دچار خطا می‌کند.

وی ادامه داد: از ۹۷/۱/۲۲ که کشور به درستی تصمیم گرفت شرایط بازگشت ارز را برای صادرکنندگان در یک کانال مشخص تعریف کند، تا امروز بیش از ۱۰۰ دستورالعمل، تصمیم و بخشنامه درباره این موضوع مقرر شده و در نهایت شاهد بودیم هفته گذشته با ورود رئیس‌جمهور محترم و معاون محترم اقتصادی‌شان، قرار است پاره‌ای از مشکلات حل شود.

رئیس کنفدراسیون صادرات پرسید: چرا به دلیل ناهماهنگی بین دستگاه‌های اجرایی، کالاهای زیادی در انبارهای گمرک دپو





درصدی کالاهای اساسی و نهادهای تولید (ردیف تعرفه و اولویت توسط صمت اعلام می‌گردد) تا سقف ۹۰ درصد که در صف تخصیص یا تأمین ارز بانکی باشند اقدام نماید؛ چنانچه ردیف تعرفه مندرج در ثبت سفارش کالا با استنباط گمرک تغییر کند، مشروط بر این که شرح تجاری کالا تغییر ننماید و ردیف تعرفه استنباطی گمرک، جزو ردیف تعرفه کالاهای ممنوعه (گروه ۴) یا اولویت ارزی غیرفعال (گروه ۲۷)، یا ردیف تعرفه کالاهای دارای تولید مشابه داخلی نباشد، درخصوص اقلام گروه‌های ۱ و ۲۱، ۲۲، ۲۳ و ۲۴، نیازی به اصلاح ثبت سفارش وزارت صمت نخواهد بود (لیست کالاهای گروه ۴ و ۲۷ و اقلام ساخت داخل تا این لحظه، از سوی صمت، به گمرک ایران واصل نشده است).

وی افزود: یکی از سیاست‌های اتخاذشده، از ۲۴ تیر ۹۹ عرضه ارز در سامانه نیما برای واحدهای تولیدی ۷۰ درصد به ۳۰ درصد واردات در مقابل صادراتشان بود و برای واحدهای غیرتولیدی ۸۰ درصد عرضه در نیما و ۲۰ درصد اسکناس بود که از زمان اجرای این تصمیم پیش‌بینی می‌شد مشکلات جدی دست کم برای بازگشت ارز واحدهای کوچک و متوسط ایجاد شود.

رئیس کنفدراسیون صادرات در ادامه گفت: اوایل آبان که آقای رزم حسینی به عنوان وزیر صمت مشغول کار شدند، با تعامل خوب با بانک مرکزی و نشستی که در شورای گفت‌وگو انجام شد، به این نتیجه رسیدند که شرایط را تسهیل کنند و دستورالعمل اخیر صادر شد. حسن این دستور آن است که شرکت‌های بزرگ مثل پتروشیمی‌ها و فولادی‌ها کماکان ارزشان را در سامانه نیما عرضه می‌کنند و تقاضاها را از آن محل پاسخ می‌دهند و واحدهای کوچک و متوسط که در شرایط بسیار خوش‌بینانه صادراتشان بیش از ۱۰ میلیارد دلار نخواهد بود، یا واردات در مقابل صادرات

شود و تا مرز فاسد شدن پیش رود و تازه وقتی موضوع از ناحیه گمرک رسانه‌ای می‌شود، دستگاه‌های تصمیم‌گیر به دنبال پیدا کردن راه حل می‌گردند؟

لاهورتی در عین حال گفت: تصمیم‌گیری‌های بسیار خوبی در یکی، دو هفته گذشته رخ داده، با ابلاغ معاون محترم اقتصادی رئیس جمهور اجرائی هم شده و من معتقدم ۶۰ تا ۷۰ درصد مشکلات حوزه صادرات، واردات و تأمین مواد اولیه، می‌تواند با دستورالعمل تازه قابل حل باشد، مشروط بر اینکه همه دستگاه‌ها همان‌طور که با تعاملی که پیدا کردند، توانستند به جمع‌بندی واحد برسند، در اجرا هم هماهنگ عمل کنند. البته قطعاً مشکلات دیگری هم وجود دارد که آنها هم در صورت توجه به پیشنهادات قابل حل است.

بر اساس مصوبات جدید ستاد هماهنگی اقتصادی که از سوی نه‌اوندیان معاون اقتصادی رئیس جمهور به وزرای مربوطه ابلاغ شده است: بانک مرکزی باید نسبت به تأمین ارز ترجیحی کالاهای اساسی فاقد اسناد مالکیت، با اولویت اعلامی وزارت صمت اقدام کند؛ بانک مرکزی نسبت به صدور اعلامیه تأمین ارز برای کالاهای اساسی اعتباری با تعهد ۳ ماهه (جهت تأمین ارز ترجیحی) اقدام نماید؛ کالاهای اساسی و کالاهای ضروری مورد نیاز واحدهای تولیدی با تشخیص و اعلام وزارت صمت (دارای قبض انبار تا ۱۰ آبان‌ماه ۹۹)، بدون الزام به کدرگیری بانک مرکزی، از گمرکات ترخیص شوند؛ از تاریخ ۱۰ آبان‌ماه ۹۹ به بعد واردکنندگان بتوانند از رویه‌های بانکی (ارز نیما)؛ واردات در مقابل صادرات (خود و غیر) برای پروانه‌های صادراتی سال ۹۸ به بعد؛ ارز اشخاص، از طریق سامانه جامع تجارت (کنترل توسط صمت و بانک مرکزی) استفاده کنند؛ گمرک ایران نسبت به ترخیص



کرده و شرایط جدیدی را بر آنان تحمیل می‌کند و عده‌ای هم به عنوان افراد سودجو ممکن است از این فضا سوء استفاده کنند. **آقای هاشمی، نظر شما درباره دلایلی که در ارائه ارز صادرکنندگان ایجاد مشکل کرده چیست؟**

**هاشمی:** همه صادرکنندگان باید به بازگرداندن ارز صادراتی پایبند باشند تا ارز حاصله را برای واردات کالاهای اساسی، مواد اولیه و تجهیزات استفاده کنیم. اما صادرکنندگان چه مشکلی دارند؟ قریب به اتفاق آنها غیرحرفه‌ای هستند و آموزشی برای فرایند صادرات، نحوه برگشت ارز به‌ویژه با توجه به تغییرات مکرر بخشنامه‌ها ندیده‌اند و برخی از قوانین هم اطلاع کافی ندارند. تعدد بخشنامه‌های بانک مرکزی و دستگاه‌های دیگر در کنار غیرحرفه‌ای بودن برخی صادرکنندگان، ابهام در زمینه نحوه بازگرداندن ارز را باقی گذاشته است. بخشی هم قصد خروج ارز از کشور را دارند که با آنها هم باید برخورد قانونی شود.

از سوی دیگر قیمت‌های جهانی و نوسانات نرخ ارز قیمت‌گذاری کالاهای صادراتی را تحت تأثیر قرار می‌دهد و تورم ریالی هم تأثیر مستقیم بر کالاهای صادراتی ما دارد. در کشورهای همسایه برخی از ترس تحریم و برخی با سوء استفاده از این موضوع، در پرداخت بدهی خود به صادرکنندگان ایرانی تعلل می‌کنند. پیشنهاد این است که بانک مرکزی جاهایی را در کشورهای مقصد مشخص کند تا پرداخت ارز در آن کشورها، رفع تعهد ارزی و تسویه ریالی انجام شود؛ همان‌گونه که بانک صادرات در امارات به این منظور تعیین شد. چون هزینه جابه‌جایی پول بسیار بالا است و اکنون به ۸٫۵ درصد رسیده است. همچنین برای این که این فرایند تا حدی روان شود، باید قیمت‌های صادراتی کالاها براساس نرخ تورم داخلی در برهه‌ای از زمان کنترل و تثبیت شود.

**موضوع سوءاستفاده از کارت‌های بازرگانی چگونه رخ داده است؟**  
**لاهورتی:** موضوع سوء استفاده از کارت‌های بازرگانی در شرایط فعلی در صادرات رخ می‌دهد و در دو دهه گذشته در واردات رخ می‌داد. دلیل آن هم به سیاست‌گذاری‌ها، تصمیمات و نظارت‌ها بر می‌گردد. باید ببینیم دلیل این سوء استفاده‌ها چیزی جز عدم شفافیت، فضای نامناسب کسب و کار و عدم شناسایی فعالان اقتصادی به صورت صحیح و دقیق و جلوگیری از فرارهای مالیاتی است؟ و الا چگونه ممکن است مبالغ زیادی صادرات توسط کارت‌های اجاره‌ای که در اختیار افراد بی‌صلاحیت است انجام شود و صادرکننده اصلی به راحتی این کار را انجام می‌دهد. آیا دلیلی جز این دارد که ما در نقل و انتقال پول شفافیت نداریم؟ نکته دوم که در رسانه‌ها پرداخته می‌شود، دنبال این هستند که مقصر این موضوع اتاق بازرگانی است یا وزارت صمت یا دستگاه‌های دیگر؟ در این زمینه باید گفت کارت بازرگانی هم مثل یک مجوز و پروانه فعالیت اقتصادی برای تجارت خارجی است، مثل پروانه صنوف و پروانه بهره‌برداری و اسناد و مدارکی را قانون تعیین کرده که متقاضی باید ارائه کند. مدارک لازم برای صدور

خواهند داشت یا انتقال به واحدهای تولیدی برای ثبت سفارش و یا ارزشان را در نیمه عرضه می‌کنند.

وی از تصمیم اتخاذشده درباره کالاهای دپوشده در گمرک موضوع ارز متقاضی هم استقبال کرد و افزود: این فرصت داده شد تا ۷ میلیارد دلار کالاهای اساسی، واسطه‌ای تولید و کالاهای ضروری که ثبت سفارش و اجازه ورود دارند، از انبارهای گمرک ترخیص شوند و این تصمیم نتایج خوبی به همراه خواهد داشت.

## بخش دوم میزگرد:

### چهار دلیل تأخیر در ارائه ارز صادرکنندگان

**با تعیین ضوابط جدید درباره تحویل ارز صادرکنندگان در سامانه نیما، بانک مرکزی از این که برخی صادرکنندگان در تحویل ارز خود در این سامانه تعلل می‌کنند، گلایه دارد. علت این تعلل چیست و صادرکنندگان چه مشکلاتی در ارائه ارزهای خود در این سامانه دارند؟**

**لاهورتی:** برای ۳۱ شهریور فرصت بازگشت ارز صادرکنندگان تعیین و مقرر شد ظرف تا این موعد، ارز خود را به چرخه اقتصادی کشور بازگردانند؛ این در شرایطی است که به دلیل تحریم‌ها، خطوط کشتیرانی خارجی کمتر در بنادر ما پهلو می‌گیرند و بیشترین حجم صادرات دریایی ما توسط کشتیرانی جمهوری اسلامی حمل می‌شود. بزرگترین بازار صادراتی ما کشور چین است که از فروردین ماه به مدت تقریباً سه ماه، چینی‌ها با اشکال تراشی به بهانه مسائل زیست محیطی، از تخلیه بارهای ما خودداری کردند و بعد هم که اجازه تخلیه را دادند، بنادر غیرمهم را به این منظور معرفی کردند. یکی از دلایل تأخیر در ارائه ارز، بروز این مشکل در بزرگترین شریک تجاری ما بود. نکته دوم این که در بازارهایی مثل عراق و افغانستان، در گذشته دریافت ریال در قبال فروش کالاهای ایرانی باب بوده، ولی بعد از اعلام بانک مرکزی مبنی بر لزوم بازگشت ارز به چرخه اقتصادی کشور به میزان صادرات، در این کشورها که بازار دوم و سوم ما بودند، از این منظر دچار مشکل شدیم. چون بانک‌های این دو کشور فعالیت روانی ندارند و هزینه بالای صرافی‌های آنها، استفاده صادرکنندگان را تحت تأثیر جدی قرار می‌دهد. دلیل سوم به سوء استفاده‌هایی برمی‌گردد که احتمالاً تحت عنوان کارت‌های اجاره‌ای از سوی افرادی با عناوین پوششی صورت گرفته است. عامل چهارم هم به کالاهایی برمی‌گردد که اساساً فروش آنها و بازگشت وجهشان به کشور در طول ۴ ماه ممکن نیست؛ مثل کالاهای سنتی ما چون فرش دستباف، یا چرم و پوست، زعفران و... که به صورت امانی صادر می‌شود و بازگشت پولشان زمان‌بر است.

همه این دلایل، کار را برای صادرکنندگان ما که باید با مشکلات گوناگون دست و پنجه نرم کنند، سخت کرده است. چرا که در کنار مشکلات تحریم، سیاست‌های داخلی هم مدام تغییر





کارت بازرگانی چیست؟ حساب بانکی به نام متقاضی، ثبت شرکت یا دفتر بازرگانی، دریافت دفاتر پلمب شده و کد مالیاتی از سازمان مالیاتی و محل مناسب فعالیت تجاری که باید دارای سند رسمی و کد رهگیری باشد و در نهایت باید متقاضی کارت مراجعه کند و دوره‌ها را ببیند و بعد از قبولی در آزمون کارت را دریافت کند.

### تخصصی بودن کار را فدای جلوگیری از انحصار کرده بودیم

فارغ از این که چه کسی در این فرایند مسئول است، بعد از طی این مراحل باید کارت در اختیار متقاضی صاحب صلاحیت قرار گیرد. اما این که صاحب کارت بازرگانی تاجر خوشنامی شود یا سوء استفاده چسبی، بعدا اتفاق می‌افتد و بخشی از آن به سیاست‌های ما برمی‌گردد. تا حدود سه سال قبل در کارتهای بازرگانی قید شده بود کل فعالیتهای بازرگانی مجاز و هر کس این مجوز را داشت، در هر حوزه‌ای اعم از اینکه تخصص داشت یا نه، می‌توانست ورود کند و در واقع برای این که جلوی انحصار را بگیریم، تخصصی بودن کار را فدا کرده بودیم.

نکته دوم آن که وقتی کارت را در اختیار فردی می‌گذاریم، برای او سقف واردات گذاشته‌ایم. اما وقتی موضوع تعهدات ارزی را مطرح کرده‌ایم، بدون محدودیت کارت را در اختیار افرادی قرار داده‌ایم تا بتوانند بدون هیچ گونه محدودیت صادرات کنند و طبیعی است که افرادی از این موضوع سوء استفاده کنند. در جلسات متعدد، ما پیشنهاد کرده‌ایم کارها تخصصی شود و شرکت‌هایی که کار عام می‌کنند، ضمانت‌های جدی‌تری بدهند و اهلیت‌سنجی توسط تشکلهای صادراتی و مالی کشور انجام شود. همچنین کارتها ابتدا سقف داشته باشند و به مرور سقف آنها برداشته شود. با این روش‌ها می‌توان نظام بهتری ایجاد کرد. حتی در سال ۹۷ رئیس اتاق بازرگانی مکتوب به وزیر وقت صمت نوشت که برای کارتها سقف گذاشته شود، اما انجام نشد. اتفاقا ضرر اصلی از این سوء استفاده‌ها را صادرکنندگان اصلی و خوشنام می‌کنند. چون با کارت خودشان صادر کرده‌اند و تعهد ارزی دارند و باید ارز را در چارچوب سیاست‌های بانک مرکزی برگردانند و نرخ کمتری در قبال ارز تحویلی دریافت می‌کنند. ولی کسی که از کارت اجاره‌ای استفاده کرده، این محدودیت‌ها را ندارد و در بازار هدف می‌تواند بهتر رقابت کند.

توجه به این نکته هم لازم است که کارت عضویت اتاق بازرگانی و کارت بازرگانی دو مقوله جدا از هم هستند: اولی از سوی اتاق بازرگانی به اعضای آن داده می‌شود، اما دومی از وظایف حاکمیتی و در اختیار سازمان صمت استان است. تا دو ماه قبل، مدارک از سوی اتاق بازرگانی دریافت و برای سازمان صمت استان ارسال می‌شد، اما از دو ماه قبل در سامانه جامع تجارت مستقیما به سازمان صمت ارسال و بعد از تأیید به اتاق‌های بازرگانی اجازه صدور کارت بازرگانی و کارت اتاق داده می‌شود.

مصرف کننده نهایی از کالاهای مشمول ارز ۴۲۰۰ تومانی بهره‌مند نمی‌شود

در شرایط کاهش درآمد ارزی کشور، بانک مرکزی با سیاست انقباضی و افزایش دخالت در بازار و توجه به اولویت‌ها تلاش کرد هم قیمت ارز را کنترل کند، هم تا حد امکان نیاز تولیدکنندگان به مواد اولیه تأمین شود و هم کالاهای اساسی مردم دچار مشکل نشود. شما سازوکار تأمین ارز ارزان برای استفاده تولیدکنندگان و تأمین مواد اولیه متکی به واردات را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

هاشمی: ارز ۴۲۰۰ تومانی اشتباه محض بود و به نفع هیچ کس نیست. چون حتی اگر مواد اولیه با این ارز وارد کشور شود، بقیه هزینه‌های تولید در داخل کشور براساس دلار آزاد محاسبه می‌شود و از نظر روانی تأثیر خود را بر فرایند تولید و قیمت‌گذاری می‌گذارد و در عمل این سوبسید را مردم دارند هنگام خرید کالاهای از جیب خودشان می‌دهند. به علاوه در دریافت ارز ۴۲۰۰ تومانی و فروش آن در بازار آزاد، طبق اعلام دستگاه‌های نظارتی و رسانه‌ها تخلفات زیادی انجام شد.

در صنعت لوازم خانگی ما نه تنها از ارز ۴۲۰۰ تومانی بهره‌مند نیستیم، بلکه خیلی‌ها در دریافت ارز نیمایی هم محدودیت دارند. اما وجود ارز ۴۲۰۰ تومانی به نفع هیچ کسی نبوده و تنها راه ایجاد فساد را باز گذاشته است. ما برای جلوگیری از فساد، باید راه آن را ببندیم، نه این که راهش را باز بگذاریم و بعد با آن مبارزه کنیم. به نظر من سیاست تعدیل نرخ ارز ۴۲۰۰ تومانی به آرامی و پلکانی باید اتفاق بیفتد و برای این که به جامعه و بخشی از صنایع مرتبط با کالاهای اساسی که از آن استفاده می‌کردند شوک وارد نشود، به آرامی باید همسان‌سازی و در نهایت جمع شود.

**فکر نمی‌کنید حتی تغییر پلکانی قیمت ارز، فشار زیادی به مردمی که مصرف‌کننده کالاهای اساسی هستند وارد کند؟**

هاشمی: همین حالا شما فکر می‌کنید کالاهایی که مشمول ارز ۴۲۰۰ تومانی شدند، قیمت عرضه آنها به مصرف‌کننده نهایی مطابق ارز ۴۲۰۰ تومانی محاسبه می‌شود؟ پس این همه گرانی از کجاست؟ در واقع ما داریم منابع ارزی کشور را هدر می‌دهیم، اما مصرف‌کننده هم سود آن را نمی‌برد و قیمتی که در اختیار آنهاست با ارز آزاد محاسبه می‌شود. پس بهتر است این تعدیل نرخ انجام شود.

### بخش سوم می‌گذرد:

### آیا دولت جلوی افت نرخ ارز را می‌گیرد؟

**چشم‌انداز بازار ارز را با توجه به نتایج انتخابات آمریکا چگونه می‌بینید؟ چون تحلیل‌ها در این زمینه مختلف است، برخی سقوط جدی قیمتی را پیش‌بینی می‌کنند. بعضی کاهش روانی محدود را تا زمان روشن شدن سیاست‌های دولت بعدی آمریکا انتظار می‌کشند و برخی تحلیل‌های دیگری دارند. نظر شما چیست؟**

لاهورتی: همان‌طور که می‌دانید، کارشناسان اقتصادی و ریاست بانک مرکزی قیمت ۳۱ هزار تومانی دلار را نه نرخ واقعی، بلکه قیمت حسابی و ناشی از جو روانی و نگرانی از آینده می‌دانستند.



مرکزی می‌شدیم، اولاً نوبت‌های طولانی برای گواهی تخصیص ارز داده می‌شد، چون برای بانک مرکزی مشخص نبود مثلاً در یک ماه آینده چه ارزی در دسترس دارد. راه بهتر این بود که ما قبلاً به صورت اعتباری و حساب باز یا open account فعالیت می‌کردیم. یعنی مواد اولیه و قطعات وارد می‌شد و بانک مرکزی پرداخت اعتباری (credit payment) داشت. مثلاً یوزانس ۶ ماهه، یک ساله یا ۱۸ ماهه بود. اما با توجه به تحریم‌ها و نوسانات بالای نرخ ارز این روش به دلیل ریسک بالا منسوخ شده و واحد تولیدی به دلیل ریسک بالا و نوسان زیاد قیمت، حتی اگر بتواند اعتباری خرید کند، ممکن است کالا و مواد اولیه‌ای که خریده، ۶ ماه بعد که زمان تسویه حساب رسید، نرخ ارز افزایش زیادی یافته است.

به هر حال بهتر این است که کشور به سمتی برود که بخصوص با نتایج انتخابات آمریکا و روی کار آمدن افرادی عاقل‌تر از سران قبلی، خریدهای اعتباری را بهتر انجام دهیم که کمک شایانی در تأمین مواد اولیه و تجهیزات و گردش اقتصادی کشور خواهد داشت.

با توجه به تصمیمات جدید دولت و نیز تحولات خرجی، چشم‌انداز تولید و صادرات را چگونه می‌بینید؟

هاشمی: با توجه به دستورالعمل معاون اقتصادی رئیس جمهور، گشایش‌هایی رخ داده که امیدوارم ادامه یابد. لازمه آن این است که همه دستگاه‌ها یک دل و یکصدا با هدف واحد در راستای تولید و سرمایه‌گذاری مولد گام بردارند و به جای رویکرد جزیره‌ای هم راستا عمل کنند. در این صورت امیدوارم با کاهش و در نهایت برداشته شدن محدودیتهای بین‌المللی، کشورمان در آینده نزدیک به جایگاهی که لیاقتش را دارد برسد.

حتی قبل از مشخص شدن نتیجه نهایی انتخابات آمریکا و با ایجاد کمی امید به کنار رفتن گروه تندرو و رئیس جمهور غیرمنطقی این کشور، بلافاصله شاهد تأثیر مثبت روانی بر جامعه بودیم، تا جایی که روز جمعه ۱۶ آبان که روز تعطیل بود، نرخ ارز ۳ تا ۴ هزار تومان کاهش یافت که متأثر از فاکتورهای بیرونی است و تأثیر خود را بر قیمت ارز، طلا، خودرو و در آینده بازار مسکن و شاید بورس نشان بدهد. اما این هم یک زمان دارد و اگر بعد از زمان انتظاری جامعه اتفاقی نیفتد، احتمال افزایش قیمت مجدد وجود دارد. معتقدم اگر انتخاب آقای بایدن قطعی شود، شرایط روشن‌تر خواهد بود و البته این هم به سیاست‌های ایالات متحده در بازگشت به برجام برمی‌گردد و هم به سیاست‌ها و تصمیم‌گیری‌های مقامات عالی رتبه کشور در سطح کلان مرتبط است که چگونه شرایط را مدیریت کنند. از این رو همه فاکتورها می‌تواند در کاهش یا افزایش قیمت، تأثیر مثبت و منفی خود را داشته باشد.

همان گونه که می‌دانید، بانک مرکزی در مقاطع مختلف با هدف کنترل و مدیریت بازار و تعدیل قیمت، اقدام به تزریق ارز به بازار کرده و می‌کند. نظر شما درباره نحوه کنترل و فرایند در اختیار گرفتن ارز توسط بانک مرکزی و توزیع آن در کشور چیست و چه پیشنهادهایی برای بهبود آن دارید؟

هاشمی: کاش بانک مرکزی شفاف‌تر درباره نحوه به دست آوردن ارز توضیح می‌داد. این بانک، ارز خود را طبق پلتفرمی که با طرف‌های خارجی دارد، از طریق صادرات تأمین می‌کند. اما در تزریق به بازار بستگی دارد که با توجه به شرایط، ارز در دسترس بانک مرکزی چه باشد و این خیلی مهم است. ما بارها وقتی برای تخصیص ارز واحدهای صنعتی وارد مذاکره با بانک



# لوازم خانگی هوشمند فرزند دنیای دیجیتال

■ **مهندس سعید صفوی**

■ مدیرعامل گروه صنعتی عرش گستر



جهان اکنون شاهد تمایل بیشتر مصرف‌کنندگان برای ارتباط از راه دور با اشیاء و ملزومات زندگی است. ورود اینترنت به جزئی‌ترین بخش‌های

زندگی انسان سبب هوشمند شدن تقریباً تمامی امور، عملکرد و ارتباطات شده است. از چراغ‌ها و لوازم آشپزخانه تا سیستم تهویه مطبوع و زیر ساخت‌های امنیتی که قابلیت‌های جدید و امکانات گسترده‌تری فراهم می‌کنند. همگی مشغول تحول در روزمره‌های بشر هستند.

این موضوع هم‌اکنون در دایره تمرکز تحقیق و توسعه شرکت‌های بزرگ بسیاری است و سرمایه‌گذاری‌های بعضاً کلانی در این حوزه صورت می‌گیرد. این دیگر یک رؤیا نیست. خاموش و روشن کردن وسایل خانه و تهویه آشپزخانه از طریق یک برنامه موبایلی رفته رفته در حال تبدیل شدن به امری طبیعی است. در خانه‌های آینده لوازم خانگی هوشمندی خواهیم داشت که همه داده تولید می‌کنند و عملکرد به طور مثال ماشین لباسشویی، فر و اجاق گاز از طریق زبانی مشترک قابل هماهنگی، کنترل و بررسی است.

پژوهشگران در اروپا مشغول تدارک خانه‌هایی هستند که بر پایه زیست‌بوم هوشمند استوار است. یعنی آینده‌ای خواهیم داشت که در آن نیروگاه‌های مجازی سامانه‌های انرژی پایدار را کنترل می‌کنند و ماشین‌های برقی مثل یک باتری هوشمند عمل خواهند کرد. جهانی که شهروندان انرژی مورد نیاز خودشان را تولید می‌کنند و اینترنت رقیب مادر طبیعت خواهد شد.

## لوازم خانگی هوشمند چیست؟

این وسایل محصول دوران مدرن و سیستم‌های خانه هوشمند هستند. لوازم خانگی هوشمند از یک اپلیکیشن کاربردی جهت ارتباط با موبایل کاربر بهره می‌برند. گفتنی است خانه هوشمند بر پایه دو سیستم راه‌اندازی می‌شود که با عناوین اختصاری BMS و EMS شناخته می‌شوند.

BMS یا سیستم مدیریت هوشمند ساختمان از طریق سیم‌کشی در خانه و طراحی شبکه ارتباطی ایجاد می‌شود. EMS سامانه کنترلی است که با استفاده از امواج Wi-Fi عمل می‌کند. با تنظیم عملکرد ساعتی و دوره‌ای تجهیزات از اتلاف انرژی جلوگیری می‌کند. در واقع این سیستم زمان و محدوده خاموش و روشن شدن دستگاه‌ها را با توجه به داده‌های از پیش تعیین شده‌ای بر اساس یک سامانه و به کمک ساعت‌های کنترلی مدیریت و تنظیم می‌کند.

## اینترنت اشیاء و کاربردهای آن

اینترنت اشیاء حلقه اصلی در به وجود آوردن زندگی هوشمند است. در نمای کلی، مفهوم اینترنت اشیاء اتصال دستگاه‌های مختلف به یکدیگر از طریق اینترنت هست. به کمک اینترنت اشیاء برنامه‌ها و دستگاه‌های مختلف می‌توانند از طریق اتصال اینترنت با یکدیگر و حتی انسان تعامل و ارتباط برقرار کنند. اینترنت اشیاء با هدف ارتقا زندگی افراد و رشد تعاملات انسان با محیط مجازی به کار گرفته شده است. این امکان قابلیت‌های متنوع بسیاری با خود به همراه آورده که از جمله باید به نقش اینترنت اشیاء در حمل‌ونقل، نظارت بر برنامه‌های کاربردی و حسگرهای محیطی، امنیت، خدمات رفاهی، دستگاه‌های پوشیدنی و دستگاه‌های صنعتی اشاره کرد.

با افزایش نقش اینترنت اشیاء در زندگی و محیط کار انسان موضوع جمع‌آوری، فرآوری و تحلیل داده‌ها اهمیت بیشتری پیدا خواهد کرد. در واقع این فرآیندها پیچیدگی بیشتری پیدا کردند و سناریوهای مختلفی برای کنترل ترافیک اطلاعاتی و داده‌های حیاتی مطرح شده‌اند. با افزایش تقاضا در این حوزه تولیدکنندگان متعددی در سراسر جهان لوازم خانگی هوشمند به بازار روانه کردند. در این میان لوازم برقی آشپزخانه هوشمند تعداد بیشتری از تولیدات را به خود اختصاص داده‌اند.

## مزایای لوازم خانگی هوشمند

شاید بتوان گفت ایده‌آل این فناوری رو به پیشرفت و توسعه در اختیار گرفتن کنترل امور و مدیریت نیازهای انسان است. تا رسیدن به این نقطه همچنان فاصله بسیار زیادی وجود دارد. با این حال، لوازم خانگی هوشمند فعلی می‌توانند اعلام‌ها و هشدارهای





برنامه‌ریزی است و می‌تواند به تنهایی و بدون نیاز به حضور دیگری منزل را تمیز کند. هر چند این محصول فناورانه که در سال ۲۰۱۶ به بازار عرضه شده سرعت و ساعت کار پایینی دارد در مدت کوتاهی به محصولی محبوب بدل شد.

محققان همچنان در حال کار و ارتقا سیستم و فناوری مورد استفاده در این محصول هستند. با این حال، گزارش شده که در بعضی از مدل‌های جدیدتر این دستگاه، کنترل روبات با استفاده از یک برنامه از طریق اتصال WiFi در تلفن همراه یا دستیارهای مجازی مانند آمازون، الکسا و دستیار گوگل مقدور شده است.

### درپایان...

شاید اگر ۲۰ سال پیش به شما می‌گفتند که قرار است روزی از طریق تلفن همراه فعالیت‌های خانه را از راه دور کنترل کنید، غذا بپزید و ظرف‌ها و لباس‌ها را بشویید برایتان دور از ذهن بود اما جهان کنونی با سرعت به سمت محقق شدن این رؤیا در حال حرکت است. اکنون با کمک لوازم خانگی هوشمند، تکنولوژی هوش مصنوعی و نرم‌افزارهایی که روی تلفن همراه نصب می‌کنید، می‌توانید قسمت اعظمی از فعالیت‌های آشپزخانه، سیستم روشنایی و حتی کنترل تلویزیون خود را، هرکجا که باشید در دست بگیرید.

لوازم و وسایل هوشمند تغییرات منحصر به فرد متعددی را در شیوه و ارتباطات ما ایجاد می‌کنند و هر روز بخش تازه‌ای به این تحول می‌افزایند. این تغییرات به ما فرصت بیشتری می‌دهد تا روی سالم بودن، حفظ محیط زیست، صرفه جویی و بهینه‌سازی در مصرف انرژی تمرکز بیشتری داشته باشیم.

مختلفی را برای کاربر ارسال نمایند. نقش مؤثری در کاهش مصرف انرژی، مدیریت هزینه و تولید گازهای گلخانه‌ای ایفا کنند. براساس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی سازمان ملل متحد، تقاضای جهانی انرژی تا سال ۲۰۴۰ برابر ۳۷ درصد افزایش پیدا خواهد کرد. بنابراین تقاضای روزافزون انرژی و محدودیت در منابع تجدید پذیر بحران جدی جهان امروزی ما است. شاید بتوان گفت ساختمان‌ها و لوازم زندگی هوشمند راه‌حل فائق آمدن بر این چالش هستند. همان‌طور که اشاره شد صرفه‌جویی در انرژی مصرفی خانه‌ها یکی از کاربردهای استفاده از فناوری هوشمندسازی است. هوش مصنوعی قسمتی از خانه و وسایل را که از آن استفاده نمی‌شود و در حال مصرف انرژی هستند را خاموش می‌کند.

علاوه بر این به کمک داده‌های به دست آمده از خانه هوشمند، کنترلرها میزان مصرف را رصد می‌کنند و بر این اساس به صورت روزانه پیشنهاداتی در جهت بهبود الگوی مصرف بر روی نمایشگر کنترل ارسال می‌کنند. این موضوع برای افرادی که نگرانی‌هایی درباره هزینه‌هایشان دارند نیز بسیار مؤثر است. سیستم مدیریت اطلاعات زیادی درباره نشتی‌ها و مشکلات موجود در سیستم لوله‌کشی ارائه می‌کند. علاوه بر این هنگام مصرف بالا اعلان‌های هشدار ارسال می‌کند و می‌تواند برای مدت کوتاهی دستگاه یا وسیله پر مصرف آشپزخانه را از مدار خارج کند.

### نخستین لوازم خانگی هوشمند

شاید بتوان این دستگاه را اولین فرزند عصر لوازم خانگی هوشمند دانست. جاروبرقی رباتیک هوشمندی که قابل



انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای واحد صنعت لوازم خانگی کشور



ریشه های عمیق صنعت در خانواده «بخش اول»

## انتقال تجارب بین نسلی رمز موفقیت صنایع خانوادگی است





که از کودکی با محیط شغلی شکل می‌گیرد، حس دلبستگی به کسب و کار بیشتر است. یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌های جهانی در این زمینه **Takenaka Corporation** است. این شرکت پس از تأسیس در سال ۱۶۱۰، نجاری معابد و زیارتگاه‌ها را برعهده داشت البته **Takenaka** هنوز شرکت مهندسی و ساختمانی خود را تا به امروز دارد، این خانواده توانسته است بیش از چهار قرن بر تهدیدهای کسب و کار، سیاسی و خانوادگی غلبه کند. نکته جالب این است در ایران نیز از دیر باز صنایع خانوادگی موفق و قوی وجود داشته که اتفاقاً در صنعت لوازم خانوادگی نمونه‌های مثال زدنی فراوانی دارد.

کارخانه‌هایی که از مغازه‌هایی کوچک شروع شده و امروز در زمره مطرح‌ترین صنایع لوازم خانگی کشور به شمار می‌آیند. در مطلب ذیل سرگذشت سه خانواده بزرگ صنعت لوازم خانگی را از آغاز تا به امروز مرور می‌کنیم. خانواده‌هایی که با انگیزه‌های بزرگ در دل صنعت کشور متولد شدند و با اراده و حس دلبستگی بزرگ در سایه انتقال تجارب مشترک نسلی رشد کرده و تداوم یافتند و همچنان در سپهر اقتصادی کشور می‌درخشند.

ما نیز در ماهنامه پیک شورا بر آن شدیم تا در این شماره و شمارگان بعدی، خانواده‌های بزرگ صنعت لوازم خانگی را معرفی نموده تا مخاطبان بیشتر از گذشته با زنجیره به هم پیوسته صنعت، دانش و تجارب خانوادگی آشنا گردند.

پژوهشی که توسط مرکز کسب و کار خانوادگی در دانشگاه **St. Gallen** در سوئد انجام شده است ۵۰۰ کسب و کار از پردرآمدترین شرکت‌هایی را که صاحبان آن خانواده‌ها هستند را معرفی می‌کند. این گزارش تأکید می‌کند که شرکت‌هایی که صاحبان آن خانواده‌ها هستند، ۸۰ تا ۹۰ درصد شرکت‌ها را در سراسر جهان تشکیل می‌دهند و مهم‌ترین محرک‌های **GDP** و رشد شغلی هستند. پتر انگلیش **Pete Englisch** رهبر کسب و کار خانوادگی **Ernst & Young** که پروژه **St. Gallen** را در کسب و کار خانوادگی حمایت می‌کند، می‌گوید: «آنها واقعا در رهبری انتقال نسل ممتاز هستند. این حقیقتی شگفت آور است، چرا که ۴۴ درصد شرکت‌ها در این لیست توسط چهارمین نسل یا بالاتر اداره می‌شوند؛ این در تقابل با کمتر از ۵ درصد شرکت‌های دیگر است».

شاید رمز موفقیت یا به اصطلاح فوت کوزه گری موفقیت شرکت‌های خانوادگی در همین یک جمله نهفته است: در صنایع خانوادگی تجربیات مشترک منتقل می‌شوند. به طور معمول در بیزینس‌های خانوادگی از کارگاه و مغازه‌ای کوچک توسط پدری شکل می‌گیرد و بعد توسط پسران و پسران آنها بزرگ شده و رشد می‌کند، افق پیشرفت تنها به یک روز و یک دوره محدود نیست و در چشم‌انداز همین افق طولانی، انگیزه‌ها قوی و خلاقیت‌های نوین پا می‌گیرند همچنین از سویی دیگر به دلیل پیوندهای عاطفی و احساسی







گفت‌وگوی اختصاصی پیک شورا با احمد بستانچی پیشکسوت و مهدی بستانچی فرزند از مجموعه صنعتی «دمنده»

## تلاش داریم تجارب را نسل به نسل انتقال دهیم

خواستیم آقا برایم استخاره گرفت و گفت «خیلی زحمت دارد ولی خوب است». با آن استخاره تشویق شدم که به تهران بیایم و زحمتش را خریدم در طول این سالها سختی زیادی کشیدم اما برایم گوارا بود. آن روزها بدون هیچ پس‌اندازی به تهران آمده بودم و در خانه عمه‌ام به صورت مهمان چند ماهی زندگی کردم. به سختی یک کار نیمه وقت در کوچه مروی پیدا کردم و عصر پنجشنبه‌ها به شهرستان رفته و دستمزدم را به خانواده می‌دادم. از اینکه میتوانستم به خانواده‌ام کمک کنم لذت زیادی می‌برد. چند ماه بعد در تهران خانه اجاره کردم و خانواده‌ام را به تهران آوردم و سپس با تلاش زیاد یک مغازه خریدم. در آن سال قیمت مغازه ۱۰ هزار تومان بود که حدود ۵ هزار تومان آن را با کمک دوستان جمع و بقیه را هم قسطی سفته دادم و مغازه را خریدیم. البته من در آن سال هنوز به سن قانونی نرسیده بودم و باید چند ماه صبر می‌کردم تا برای رفتن به محضر سنم قانونی شود. در روزهای اول کار به تعمیر و سیم پیچی الکتروموتور، پنکه، پمپ آب، ژنراتور و الکتروموتور مشغول شدم و به مرور کار را توسعه دادم.

### اولین هواکش صنعتی را با دستان خودم ساختم

در سال ۱۳۴۵ مدیر مدرسه مروی در تهران از من خواست که برای آنها هواکشی بگیرم و نصب کنم. به ذهنم رسید به جای خرید هواکش با استفاده از تجربه ۵ سال گذشته، خودم هواکش را درست کنم. برای درست کردن هواکش الکتروموتور را تهیه و ریخته‌گری لازم را انجام دادم و خلاصه اولین هواکش را ساختم و نصب کردم. البته اولین هواکش من با شکست روبه‌رو شد چون مدیر گفت «هواکش تو خوب است ولی چون هواکش صنعتی است صدای زیادی دارد و مناسب دبیرستان نیست». به همین دلیل مجبور شدم هواکش دیگری را تهیه و برای مدرسه ببرم و هواکش خودم را در بازار فروختم. بعداً وقتی متوجه شدم اولین تولیدم برای مشتری‌ها جذاب بود و باز هم به دنبال آن هستند شروع به ساخت هواکش کردم. در روزهای اول فعالیت، از طریق ریخته‌گری در بیرون از مغازه قطعات را تهیه می‌کردم و تراش‌کاری و کارهای دیگر را هم سفارش می‌گرفتم.

### مغازه‌ام به کارگاه مبدل شد

بعد از چند سال که از فعالیت‌مان گذشت دیگر مغازه برایمان خیلی کوچک بود. به همین دلیل یک خانه در پامنار خریدم که

مجموعه صنعتی دمنده در روزهای نخستین کار خود، در سال ۱۳۴۶ در محله پامنار تهران توسط کارآفرین کشور آقای احمد بستانچی چشم به دنیای صنعت گشود. از آن روزها حدود ۵۰ سال می‌گذرد و هم‌اکنون با تنوع بیش از ۱۵۰ مدل فن (خانگی، صنعتی و تأسیساتی) و صادراتی گسترده به بیش از ۱۶ کشور دنیا در صنعت هواکش پیش‌تاز است. هم‌اکنون با کمک و تلاش حدود ۱۰۰۰ نفر از همکارانمان در دمنده به جایگاه تأثیرگذاری در ایران و خاورمیانه رسیده است. احمد بستانچی بنیانگذار مجموعه دمنده می‌گوید: «اهدافمان مرزی نمی‌شناسد و مانند روزهای نخست، تجربه کسب می‌کنیم و با علم امروزمان در هم می‌آمیزیم. کارشناسانمان بهترین‌ها و مجربترین‌ها هستند و محصولاتمان را موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران ضمانت می‌کند. در کنار شما هستیم در خانه، محل کار و یا هر جای دیگر که به محصولات ما نیاز داشته باشید. بیشترین افتخار ما جلب رضایت شماست، پس، برای کسب افتخارات بیشتر می‌کوشیم».

### سال‌های آغازین کسب و کار

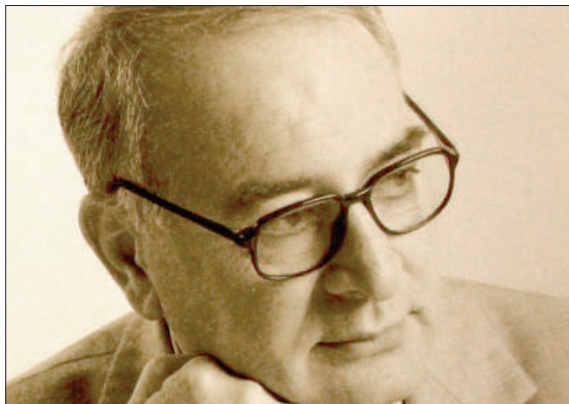
من احمد بستانچی هستم و در خانواده‌ای زحمت کش و مذهبی متولد شدم. از سال ۱۳۴۱ شروع به کار کردم، ناگفته نماند؛ پدر من کشاورز و صیفی کار بود به همین دلیل هم‌فامیلی من بستانچی است. اما سرنوشت برای من جور دیگری رقم خورد و فعالیت‌م را در حوزه دیگری ادامه دادم و من از طریق کارگاه‌های تعمیرات وارد این صنعت شدم. سال ۴۱ سر کار می‌رفتم. مسیر خانه تا محل کار خیلی دور بود و همیشه صبح زود مادرم من را بیدار می‌کرد. تا ۱۷ سالگی در قم زندگی می‌کردم اما بعد از بیماری پدرم چون تأمین هزینه‌های زندگی با من بود به تهران آمدم. در ابتدا سیم پیچی الکتروموتور، پمپ آب، پنکه و انواع موتورهای برقی را تعمیر و سیم پیچی می‌کردیم اما همیشه در انتهای وجودم آرزو داشتم کسب و کاری برای خودم آغاز کنم. در سال ۱۳۴۵ کسب و کار خودم را شروع کردم. ۱۷ ساله بودم که تصمیم گرفتم که کار را برای خودم توسعه دهم و مغازه‌ای را در خیابان پامنار تهران خریدم.

### اولین مغازه را قسطی خریدم

یادم هست آن روز که تصمیم به مهاجرت گرفته بودم رفتم پیش یک آقای در قم به نام آشیخ نعمت‌الله و از او یک استخاره



انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای دانش صنعت لوازم خانگی کشور



اما باید توجه کنید که اصول مختلفی در بازار رقابتی داخل و خارجی حاکم است که به آنها باید توجه ویژه‌ای شود. به عنوان نمونه ما همیشه سعی می‌کنیم تا هزینه‌های خود را پایین نگه داریم تا قیمت تمام شده محصولات افزایش پیدا نکند. همین موضوع عاملی شده تا در بازار رقابتی موفق‌تر باشیم. در این شرایط ما در بازار از کالاهای خارجی و حتی داخلی‌ها درامان هستیم. همچنین توجه ویژه به تکنولوژی‌های روز و صادرات در تولید محصولات جزو اصلی‌ترین موارد ثبات تولید محصولات در شرایط نوسانات مختلف می‌باشد

### تلاش داریم نسل به نسل تجارب را انتقال دهیم

بدون خلاقیت و نوآوری اصولاً پیشرفت پایدار اتفاق نخواهد افتاد، هرگونه پیشرفت مداومی نیاز به سطح قابل توجهی از خلاقیت و نوآوری در یک و یا تمامی عناصر مختلف یک سازمان شامل محصولات و خدمات دارد. شرکت دمنده همواره توجه ویژه‌ای به تولید محصولات خلاقانه و انتقال تجربه به نسل‌های بعدی داشته، همانطوری که خود بنده که امروز مشغول فعالیت هشتم یک نسل دومی‌ام کلی انسجام اهداف مشترک موجب هم افزایی در حصول نتیجه دارد و یک گروه و هیئت مدیره که خصوصاً به عنوان یک خانواده مشغول به فعالیت هستند؛ این موضوع از اهمیت بیشتری برخوردار است. شرکت دمنده به عنوان یک شرکت خانوادگی همواره به این موضوع توجه ویژه‌ای داشته است به نحوی که بخش قابل توجهی از خلاقیت‌ها در تمامی عناصر مختلف شرکت مرسوم همین همدلی است.

هنوز آن را نگه داشته‌ام. در آن سالها خانه پامنار را به یک تولیدی تبدیل کردم اما چون حجم تولیدمان زیاد بود آنجا هم برای ساخت محصولات کافی نبود. در نهایت یک کارگاه در تهرانپارس و بعداً یک کارخانه با زمین ۱۰ هزار متری در خاتون آباد خریدم و به تولید انواع محصولات پرداختم. امروز هم در شهرک صنعتی عباس آباد در زمینی بالغ بر ۱۳ هکتار فعالیت می‌کنم البته در فاز اول با ۷۲۰ نفر کارمند و کارگر، ۱۵۰ نوع هواکش و وسایل خانگی و حرارتی و برودتی تولید میکنیم به نحوی که سالانه ۲ تا ۲/۵ الکتروموتور و هواکش در این واحد تولیدی وارد بازارهای داخلی و خارجی می‌شود.

### همدلی و صبر شعار مجموعه دمنده است

مهدی بستانچی: در مجموعه دمنده بیش از ۳۰۰ نیروی متخصص مشغول به کار هستند و میانگین سنی پرسنل دمنده حدود ۳۴ سال است که در واقع بخش عمده پرسنل ما را جوانان تشکیل می‌دهند. شاید به همین دلیل اینکه از ابتدای تأسیس این مجموعه بر به کارگیری جوانان با استعداد بسیار تکیه شده است. من بنا شرایط شغلی اینجانب از کارآفرینان مختلفی ارتباط داشته‌ام برخی صفات را تقریباً به اکثریت آنها می‌توانم نسبت دهم خصلت اول اکثر کارآفرینان پشتکار است به گونه‌ای بدون داشتن پشتکار امان دستیابی به موفقیت برای همین کارآفرینی ممکن نیست. خصلت دیگری که میتوان به آن اشاره کرد صبر است و ویژگی اصلی دیگر در بین کارآفرینان تلاش است که بدون تلاش مستمر هیچ موفقیتی حاصل نمی‌شود.





«دکتر جعفر صبحی» مدیرعامل «صبح پارلار» در گفت‌وگوی اختصاصی با «پیک شورا» مطرح کرد:

## ۶ رمز موفقیت یک کارآفرین

دکترای مهندسی برق از دانشگاه (مدارات متجمع) از دانشگاه ارومیه در سال ۱۳۸۵ است.

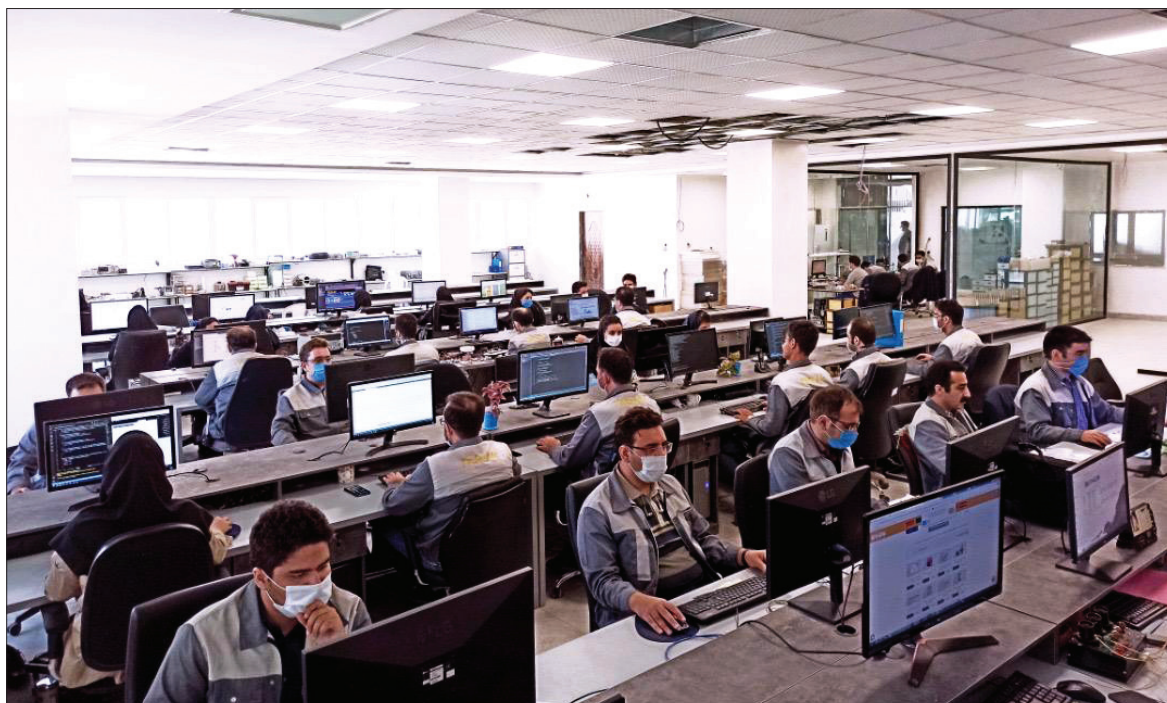
### از برترین نیروهای دانشگاهی کشور استفاده کردیم

وی که از کارآفرین جوان و با سابقه صنعت کشور است در گفت‌وگو با پیک شورا می‌گوید: «این شرکت به‌عنوان بزرگترین طراح و تولیدکننده بردهای الکترونیکی کشور باعث کاهش قابل توجه واردات این بردها به کشور شده است و خط تولید جدید شرکت که در ساختمان احداثی شرکت در زمینی به مساحت ۵۰/۰۰۰ متر مربع با فضای سرپوشیده ۱۳/۰۰۰ مترمربع با حمایت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی ساخت و تجهیز شده است، آماده بهره‌برداری می‌باشد.»

۵۰۰ نفر پرسنل که بیش از ۹۰٪ پرسنل فارغ التحصیل کارشناسی و کارشناسی ارشد رشته الکترونیک در این شرکت اشتغال دارند. بیش از ۲۰٪ این پرسنل که دارای سوابق تحصیل بالا در دانشگاه‌های برتر کشور می‌باشند در واحد تحقیق و توسعه شرکت مشغول هستند.

گروه صنعتی پارلار با هدف فعالیت در زمینه‌های مختلف مهندسی الکترونیک و با بهره‌مندی از متخصصین و استادان دانشگاه در سال ۱۳۸۰ با نام شرکت پارلار الکترونیک تبریز تأسیس گردید. سال ۱۳۷۹ کارخانه به صورت کارگاهی در شهر تبریز شروع به کار نموده است. محصولات شامل کلیه بردهای الکترونیکی لوازم خانگی تولیدی در داخل کشور و بخشی از لوازم خانگی خارج کشور به‌علاوه سیستم‌های الکترونیکی لوازم خودرویی (ایران خودرو، سایپا و تراکتورسازی تبریز) را شامل می‌شود.

گروه صنعتی پارلار با تأکید بر تحقیق و توسعه به عنوان محور اصلی دستیابی به اهداف خودکفایی، همواره سعی نموده است تا با استفاده از آخرین تکنولوژی‌های موجود در صنعت الکترونیک و طراحی‌های خاص و ابتکاری، نقش پیشگام خود را در ایجاد برتری برای صنایع داخلی در بازارهای رقابتی جهان، کاهش مصرف انرژی لوازم خانگی و حفظ محیط زیست کشور به نحو احسن ایفا کند. جعفر صبحی مدیرعامل صبح پارلار است. وی متولد ۱۳۵۱ و از مدیران جوان صنعت لوازم خانگی کشور محسوب می‌شود و دارای







انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای دولت صنعت لوازم خانگی کشور



اقدام به افزایش زمان گارانتی محصولات تا ۲۴ ماه نموده است.

### خلاقیت و نوآوری اولویت ماست

اهمیت خلاقیت را می‌توان با درصد کارکنان شاغل در بخش تحقیق و توسعه سازمان نشان داد. در حال حاضر ۲۰٪ کارکنان در این واحد مشغول تحقیق روی سیستم‌های جدید و ابتکارات و محصولات جدید برای عقب نماندن از قافله بسیار متغیر بازار جهانی الکترونیک هستند.

### رمز موفقیت یک کارآفرین

میانگین سنی کارکنان پارلار زیر ۳۰ سال بوده و اکثراً از فارغ التحصیلان جدید دانشگاهی کشور می‌باشند. همچنین شروط و رموز موفقیت یک کارآفرین از دیدگاه بنده نکاتی دارد که به شرح ذیل است:

■ تأکید به تحقیق و توسعه برای یافتن راه‌های بهینه برای حل مسائل

■ استمرار در بهبود مستمر کسب و کار

■ استقامت در برابر ناملازمات و سختی‌های بیرونی و درونی سازمان

■ استفاده از نیروی کارآمد دانشگاهی

■ کار در حد استانداردهای بین‌المللی و عقب نماندن از قافله جهانی تغییرات

■ استقرار سیستم‌های مؤثر تضمین کیفیت و توجه به ایجاد سیستم‌های کنترل مناسب

طراحی محصولات در حد استانداردهای جهانی و قابل رقابت با رقبای بسیار بزرگ خارجی است به طوری که محصولات تولیدی این متخصصان از نظر قیمت تمام شده و کیفیت محصول بسیار بالاتر از سایر رقبای می‌باشد و بوردهای تولید این شرکت قابل رقابت با شرکت‌های کره‌ای، ایتالیایی و... است. در حال حاضر بازارهای کشورهای همسایه و اروپایی تمایل شدید به همکاری با شرکت صنایع صبح پارلار آسیا را دارند. لازم به ذکر است در واحد تحقیق و توسعه در هر سال حداقل ۲۰ محصول جدید طراحی و آماده تولید می‌شود.

۲) افزایش تیراژ محصولات تولیدی برد الکترونیک به تعدادی بوده که امروز بومی‌سازی بسیاری از قطعات الکترونیک در داخل کشور توجیه اقتصادی دارد و امروز تیم طراحی IC دانشگاه تبریز به مدیریت اینجانب، میکروپروسسور را طراحی نموده‌اند که ظرف یک تا دو سال آینده در محصولات شرکت صنایع صبح پارلار آسیا از آن استفاده خواهد شد.

۳) اخیراً در بازدید مدیر عامل شرکت ایران خودرو از این مجموعه و مشاهده توانمندی بالای این شرکت در زمینه طراحی و نوآوری، بومی‌سازی سیستم شبکه خودرو به شرکت صنایع صبح پارلار آسیا واگذار شده که در مدت ۶ ماه برد مذکور که قبلاً در کشور به صورت مونتاژ صرف یا تحت لیسانس شرکت‌های خارجی مونتاژ می‌شد، به صورت ۱۰۰٪ سخت‌افزار و نرم‌افزار، در این شرکت طراحی شده که از ماه‌های آتی تولید انبوه آن آغاز خواهد شد.

### روند بکارگیری متخصصان و کارگران در مجموعه پارلار

سیستم ارزیابی عملکرد واحدهای سازمانی و کارکنان طراحی و به جدیت پیاده‌سازی شده است. درصدی از فروش ماهانه براساس شایسته سالاری و عملکرد ماهانه افراد به‌عنوان آکورد ماهانه به کلیه کارکنان پرداخت می‌گردد. همچنین، در راستای بهبود کیفیت و انطباق هرچه بیشتر با استانداردهای جهانی، در سال ۱۳۸۸ موفق به کسب گواهینامه استاندارد مدیریت کیفیت ISO ۹۰۰۱، ۲۰۰۸ در طراحی و تولید سیستم‌های الکترونیکی گردید و در حال حاضر در راستای تکمیل چرخه رضایتمندی مشتریان، ضمن گسترش کمی و کیفی خدمات پس از فروش و تسریع در امر سرویس دهی،





انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای واحد صنعت لوازم خانگی کشور



# تولید و صنعت در گرو حفظ میراث پدران توسط فرزندان



این مسیر تلاش کردیم.

در مجموعه به چه میزان به خلاقیت و نوآوری توجه می‌شود و تا چه اندازه انتقال دانش و تجربه از یک نسل به نسل دیگر توانسته در ارتقای تولیدات شما نقش مؤثر و سازنده داشته باشد؟

در کارخانه سناتور کارها به صورت تیمی انجام می‌شود و این موضوع باعث شده خلاقیت و انتقال تجربه از نسل با تجربه به نسل جوانتر به شکل مطلوب‌تری انجام شود و ورود فرزندان مدیران به عرصه کار حتی در رده‌های تصمیم‌گیری، خود نشانگر این موضوع می‌باشد.

در پایان هر مطلبی درباره کار آفرینی و تأثیرات مثبت انسجام خانواده

بر تولید خوب و با کیفیت و برندینگ مدنظر دارید بیان فرمائید؟  
ما تلاش می‌کنیم با وجود تمام اختلافات فکری ناشی از تعداد زیاد مدیران و تفاوت سنی زیاد مدیران به نیازهای واقعی مشتریانمان فکر کنیم و تمام افکار و عملکرد مجموعه را در همین راستا هدایت کنیم چون باور داریم هر مجموعه‌ای بتواند نیازهای واقعی (آشکار و پنهان) مشتریان خود را بفهمد و آنها را باور کند می‌تواند مجموعه خود را در مسیر درست هدایت کند و همواره تلاش کردیم یک اصل را خیلی بها دهیم و آن چیزی نیست جز رفتار صادقانه در سازمان از زنجیره تأمین تا فروش. همچنین هر وقت روش درست انجام کار را پیدا می‌کنیم و باور کردیم که با توجه به شرایط و داشته‌هایمان این بهترین راه است آنگاه با تمام توان و با تلاش حداکثر آن مسیر را ادامه می‌دهیم.

درباره تاریخچه مجموعه سناتور و انگیزه تشکیل یک کارخانه توسط پدر بزرگوار توضیح داده و بفرمایید انگیزه تولید در خانواده جنابعالی چگونه شکل گرفت و تدوام یافت به طوریکه در حال حاضر به عنوان یک مجموعه موفق در صحنه صنعت و تولید کشور فعالیت دارید؟

شغل خانوادگی پدرم تولیدی بوده (در شاخه‌های مختلف) از این رو پدرم نیز از دوران نوجوانی به تولید روی آورده و عشق و علاقه او به تولید باعث شد که در صنایع مختلف تولید را ادامه دهد و در سال ۱۳۸۵ با توجه به نیاز بازار به شبکه‌های چدنی اجاق گاز، کارخانه سناتور را پایه‌ریزی کرد.

چه تعداد نیروی متخصص در این مجموعه به فعالیت می‌پردازند و از این تعداد سهم جوانان به چه میزان است؟

کاملاً بیش از ۸۰۰ نیرو به صورت مستقیم فعالیت می‌کنند که بیش از ۱۰۰ نیروی متخصص که اکثراً جوان هستند مشغول به کارند.

به نظر شما ویژگی یک کار آفرین موفق چیست؟

خواستن، عاشق کارش بودن و بدانند که با این کار چه نیازی از جامعه را تأمین خواهد کرد.

رمز تولید مستمر و کار آفرینی و حفظ نیروی انسانی در شرایط تحریم‌ها و نوسانات اقتصادی چیست؟

ایجاد هر نوع محدودیت، سختی‌ها و چالش‌ها را به وجود می‌آورد اما از طرفی هم فرصت‌هایی را فراهم می‌کند. ما تلاش کردیم محدودیت‌ها را بپذیریم اما بیشتر به فکر فرصت‌ها باشیم و مدام در





انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای دانش صنعت لوازم خانگی کشور



برادران شعبانی در گفت‌وگو با «پیک شورا»:

## میراث پدر را توسعه دادیم

پسرم آهنگساز افشین شعبانی و ورود ایشان به عرصه صنعت در سال ۱۳۷۷، نیروی جوان و توان مضاعفی در کنار مدیریت عادل گاز قرار گرفت و در سال‌های پایانی دهه هفتاد تحول چشمگیری در تنوع محصولات، طراحی محصولات و تجهیزات کارگاهی مجموعه حاصل شد.

### میراث پدر را توسعه دادیم

افشین شعبانی: در ابتدای ورود به خانواده صنعتی کشور تصمیم داشتم از میراث پدر به خوبی محافظت کرده و با تکیه به تکنولوژی‌های روز صنعتی، محصولات را گسترش و توسعه دهیم. با توجه به محدودیت‌های محیط زیستی در منطقه جاجرود و عدم امکان گسترش فعالیت‌ها در این منطقه، بنده و برادرانم در سال ۱۳۸۱ شرکت الباز را تأسیس و کارخانه الباز را در زمینی به مساحت بالغ بر ۲۰ هزار متر مربع در ناحیه صنعتی آئینه ورزان دماوند احداث کردیم.

لازم به ذکر است که، کارخانه عادل گاز در سال ۱۳۸۹ با شرکت الباز (آلتون) ادغام گردید. محصولات فعلی آلتون شامل اجاق گازهای مبله فردار و طرح فر و انواع اجاق گازهای صفحه‌ای توکار، هودهای آشپزخانه، فرهای توکار و سینک‌های استیل ظرفشویی است. تلاش ما در همه این سال این بود به معنای واقعی میراث پدر را ارج نهاده و با گسترش و توسعه کمی و کیفی تولیدات از

شرکت الباز در سال ۱۳۸۱ توسط آقای مهندس افشین شعبانی و برادران ایشان آقایان مهدی شعبانی و علی شعبانی در ناحیه صنعتی آئینه‌ورزان دماوند تأسیس و شروع به فعالیت نمود. ولی قدمت و دیرینه این واحد تولیدی مربوط به حداقل سی سال قبل و زمان تأسیس کارخانه تولیدی صنعتی عادل گاز توسط آقای حاج حسین شعبانی، پدر بزرگوار برادران شعبانی است.

### از ۱۷ سالگی کار خود را آغاز کردم

اینجانب حاج حسین شعبانی لالانی متولد ۱۳۳۰ در شهر ری هستم. اصالت بنده به روستای لالان از توابع شهرستان لوسانات و فشم در شمال تهران باز می‌گردد. از سال ۱۳۴۷ و سن ۱۷ سالگی مشغول به فعالیت در صنف کابینت‌سازی شدم و پس از کسب تجربیات لازم، کارگاه تولیدی خود را در منطقه صنعتی جاجرود تأسیس کردم.

در بدو فعالیت حرفه‌ای خود، تولید کابین اجاق گازهای مبله Magic chef را به سفارش کارخانه دوگاز در کارگاه جاجرود شروع کردم. از سال ۱۳۶۷ تولید اجاق گازهای فردار مبله با برند عادل گاز را آغاز نمودم. و در سال ۱۳۷۲ موفق به کسب نشان ملی استاندارد ملی ایران شدم.

از آنجاییکه انتقال تجربه از نسل‌های پیشین به نسل‌های جوان‌تر سنت حسنه و نیکویی به شمار می‌رود. با فارغ التحصیلی







انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صدای واحد صنعت لوازم خانگی کشور



نام و زحمات پدر در صنعت لوازم خانگی به خوبی محافظت کنیم.

### به جوانان خلاق بها می‌دهیم

در حال حاضر حدود ۳۲۰ نفر نیروی انسانی در واحدهای تولیدی و دفتری آلتون مشغول به فعالیت هستند. از این تعداد پرسنل تعداد ۷۸ نفر نیروی متخصص با مدارک کارشناسی و کارشناسی ارشد هستند. متوسط رده سنی پرسنل آلتون ۳۶ سال هست و مجموعه آلتون

عملاً مجموعه‌ای جوان و پر توان محسوب می‌شود.

که در سال‌های اخیر با وجود تمامی مشکلات و معضلات پیچیده‌ای که بر سر راه تولید قرار می‌گیرد، با توسعه تولیدات و افزایش سبد محصولات، موفق به جذب و افزایش نیروی انسانی شده‌ایم و از همه مهم‌تر اینکه در سخت‌ترین شرایط اقتصادی، حفظ نیروهای انسانی مجموعه را در رأس امور منابع انسانی قرار داده‌ایم. در مجموعه آلتون به خلاقیت و نوآوری تک تک پرسنل بها داده می‌شود و هر ماه به بهترین پیشنهادات خلاقانه پرسنل در هر زمینه‌ای (تولیدی، کیفی، اداری و...) پاداش تعلق می‌گیرد. در مجموعه آلتون تک تک افراد خود را مسئول حفظ و ارتقای کیفیت محصول یا خدمت خود می‌دانند و همیشه سعی شده است تجربیات و آموخته‌های علمی و تجربی نیروهای قدیمی به نیروهای جدید و تازه وارد انتقال داده شود.

حفظ و ارتقای کیفیت محصولات، توسعه روز افزون تکنولوژی در تولید، ارائه خدمات پس از فروش مناسب و به موقع به مصرف‌کنندگان و قیمت مناسب محصولات، شرط و رمز بقا در تولید و تولید مستمر است.

شرکت آلتون، سعی کرده با تولید بهترین محصولات و ارائه با کیفیت‌ترین خدمات به هموطنان عزیزمان، نیاز ایشان را به خرید محصولات مشابه خارجی به حداقل برساند.

افتخار خانواده بزرگ شعبانی ۳۰ سال خدمت صادقانه به صنعت لوازم خانگی ایران و هموطنان عزیزمان است و امید داریم نهالی که توسط آقای حاج حسین شعبانی کاشته شد و توسط نسل‌های بعدی پاسداری و تبدیل به درخت تنومند فعلی شود که سال‌ها و قرن‌ها برای میهن عزیزمان ایران، ثمر بخش باشد و هموطنان عزیزمان از خدمات آن بهره‌مند شوند.





## بازدید دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران و هیئت همراه از کارخانه لوازم خانگی الباکاز (آلتون)

و تک تک واحدها توسط مدیرعامل محترم شرکت الباکاز پرنسنت و جزئیات کار به سمع و نظر دبیرکل انجمن رسید.

همچنین، واحدهای کنترل کیفیت و آزمایشگاه‌های تست‌های مکانیکی و الکتریکی و واحد طراحی مهندسی شرکت الباکاز نیز مورد بازدید هیئت اعزامی انجمن قرار گرفت و مسئولان مربوطه در هر بخش، توضیحاتی مبسوط در رابطه با روش انجام آزمون‌ها ارائه نمودند.

به گفته آقای مهندس شعبانی، خرید و تهیه ورق‌های فولادی روغنی، ورق‌های استیل و پاره‌ای از مواد اولیه دیگر و مشکلات عدیده در تهیه ارز برای خرید مواد اولیه وارداتی که تولید داخل ندارند از مشکلات عمده شرکت الباکاز جهت حفظ تیراژ تولید و تداوم خدمت‌رسانی است.

مدیرعامل شرکت الباکاز اظهار داشت: افزایش روزمره و لجام گسیخته قیمت مواد اولیه، اجزا و قطعات نیز در طول سال ۹۹ موجب بی‌ثباتی قیمت لوازم خانگی در سطح بازار و متعاقباً نارضایتی و سردرگمی فروشندگان و مصرف‌کنندگان شده است. مهندس هاشمی نیز در این بازدید پیشرفت مجموعه «الباکاز» در عرصه تولید را چشمگیر توصیف کرده و تأکید نمود: انجمن

روز یکشنبه مورخ ۹۹/۸/۱۸ مهندس عباس هاشمی دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران بنا به دعوت کتبی شرکت الباکاز، از این مجموعه بازدید به عمل آورده و از نزدیک در جریان روند تولید محصولات این کارخانه قرار گرفتند. مهندس لطافتی (مدیر کمیسیون‌های تخصصی و آموزش انجمن) و خانم نوروزی کارشناس روابط عمومی انجمن ایشان را همراهی کردند.

به گزارش روابط عمومی انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، در این بازدید آقای مهندس افشین شعبانی (مدیرعامل شرکت الباکاز) و آقای مهندس جمال‌الدین کشاورز (فائهمقام مدیرعامل شرکت الباکاز) به عنوان میزبان و همراه بازدیدکنندگان ایشان را در جریان فرایند تولید اجاق‌های مبله و صفحه‌ای، فرهای توکار، هود و سینک‌های ظرفشویی قرار دادند.

مهندس هاشمی همچنین از سالن‌های بزرگ پرسکاری شامل انواع پرس‌های سبک و سنگین، واحد قالب‌سازی، واحد پانچ و برش، واحد برش لیزری و سالن‌های لعابکاری پودری، رنگ‌کاری به روش الکتروستاتیک، مونتاژ اولیه قطعات اجاق گاز، مونتاژ اجاق‌های مبله فردار و طرح فر، مونتاژ هود، مونتاژ فر توکار، مونتاژ اجاق‌های صفحه‌ای رومیزی و سالن تولید سینک‌های ظرفشویی، بازدید نموده



حاصل شده برای عرضه مستقیم مواد اولیه (مچینگ) از مجتمع فولاد مبارکه اصفهان و شرکت‌های پتروشیمی را نمونه بارز تلاش‌های بی‌وقفه انجمن در جهت تسهیل امور و ادامه کار و توسعه واحدهای تولیدی لوازم خانگی برشمرد.

در این بازدید همچنین استانداردها و رعایت موارد 5S و پروتکل‌های بهداشتی مربوط به الزامات ایمنی و بهداشت شغلی و نیز پیشگیری از انتشار ویروس کرونا در کارخانه بزرگ الباکاز

صنایع لوازم خانگی ایران با رایزنی با نهادهای مسئول در جهت رفع مشکلات واحدهای تولیدی نظیر تأمین مواد اولیه گام برداشته و این روند با جدیت از سوی انجمن ادامه خواهد داشت.

وی به تشریح برخی از نامه‌های مکرر و جلسات پی در پی انجمن با وزارت صمت، سازمان بازرسی کل کشور، مجمع تشخیص مصلحت نظام، بانک مرکزی و سایر نهادهای مرتبط در راستای فراهم‌سازی و تسهیل در فرایند تولید پرداخت و توافقات

**بابک موسوی مدیر کنترل کیفیت الباکاز در گفت‌وگو با پیک شورا:**

## شعار «الباکاز» کیفیت پایدار است

حافظ کیفیت، وظیفه سنگینی را در سازمان عهده‌دار است. **آیا می‌توانید یک کلمه یا جمله کلیدی در خصوص کیفیت بگویید؟**

بله، فرایندگرایی یا همان دیدگاه فرآیندی. شاید در صنایع مختلف شنیده باشید کیفیت محصولات هر بار تغییر می‌کند و برای آنها این حلقه دواری است که پایان ندارد، متأسفانه بسیاری از تولیدکننده‌ها درگیر این موضوع هستند. یکی از دلایل اصلی به‌وجود آمدن این معضل نبود دیدگاه فرآیندی در آن سازمان‌ها است.

به نظر بنده، با تحت کنترل قرار دادن فرآیندها میتوان از بروز خیلی از مشکلات کیفی جلوگیری کرد.

البته برای اجرای این مهم، تعامل بالایی بین واحدهای درون

**در ابتدا خودتان را معرفی بفرمایید؟**

بنده سید بابک موسوی هستم، مدیر کنترل کیفیت شرکت الباکاز. رشته تحصیلی مهندسی صنایع گرایش برنامه‌ریزی و تحلیل سیستم‌ها و در این شرکت ۱۵ سال سابقه فعالیت دارم.

**آیا سازمان شما شعار خاصی دارد؟ اگر امکان دارد توضیحات بیشتری در خصوص این شعار بدهید؟**

بله، شعار ما کیفیت پایدار است. کیفیت پایدار به عنوان نماد یا شعار سازمان است، به این معنی که در کلیه فرآیندهای سازمان کیفیت به عنوان امری مهم و کلیدی سر لوحه کار قرار داده شده است. براین اساس واحد کنترل کیفیت نیز به عنوان







برمی‌گردد. لازم به ذکر است شرکت عادل گاز چندسال قبل در مجموعه الباکاز ادغام گردید.

خاطر نشان می‌گردد این کارخانه توان تولید روزانه بیش از هزار دستگاه انواع محصولات لوازم خانگی شامل اجاق‌گازهای مبله فردار و طرح فر، اجاق‌گازهای رومیزی توکار، هودهای آشپزخانه، فرهای توکار (تمام برقی و برقی-گازی) و سینک‌های ظرفشویی را دارد.

مورد توجه بازدیدکنندگان قرار گرفت.

کارخانه الباکاز با ۳۴۰ نفر نیروی شاغل، در زمینی به متراژ (۲۰ هزار مترمربع) در ناحیه صنعتی آئینه‌ورزان (دماوند) واقع شده است.

این شرکت در سال ۱۳۸۱ تأسیس گردیده است ولی قدمت و دیرینه‌ی واقعی این واحد تولیدی به ۳۲ سال قبل (سال ۱۳۶۷) و تأسیس کارخانه «عادل گاز» توسط آقای حاج حسین شعبانی

سازمانی نیاز است.

#### خلاصه‌ای از فعالیت‌های کنترل کیفیت را بیان کنید.

در واحد کنترل کیفیت سه حوزه اصلی و چندین بخش فرعی وجود دارد. سه حوزه اصلی در واحد کنترل کیفیت شامل کنترل اقلام ورودی، کنترل بر فعالیت‌های حین فرایند و کنترل بر محصول نهایی است.

##### ۱- اقلام ورودی:

در این بخش کلیه اقلام و مواد اولیه‌ای که بر کیفیت محصول اثرگذار است مورد نمونه برداری، بازرسی و آزمون قرار می‌گیرد. فعالیت‌های این بخش دارای فرآیندی مشخص و از پیش تعیین شده است. نحوه نمونه برداری و نحوه آزمون و دیگر فعالیت‌ها در این بخش قبلاً تدوین شده و مطابق آن اجرا و نتایج ثبت می‌گردند.

دیدگاه فرآیندی در این سازمان باعث شده نگاه سلیقه‌ای حذف شود و تصمیم‌گیری بر مبنای مستندات از پیش تعیین شده انجام شود.

##### ۲- حین فرآیند:

در این حوزه نیز دیدگاه فرآیندی موجب شده کلیه پارامترهایی که نیاز به بازرسی دارند از پیش تعیین شوند، به عبارتی control plane برای نظارت صحیح بر انجام فعالیت‌های تولیدی به ما کمک می‌کند تا محصولات با کیفیتی تولید شوند. مسئولیت اجرای طرح کنترل در سازمان تنها با واحد کنترل کیفیت نیست بلکه اجرای آن توسط سرپرست تولید نیز صورت می‌گیرد.

همچنین در این شرکت کنترل صد درصدی توسط اپراتورهای تولیدی یا همان خود کنترلی از اهمیت بسزایی برخوردار است.

با توجه به اینکه در این شرکت فرآیندهای تولیدی جهت بهبود به مرور زمان دستخوش تغییر قرار می‌گیرند، لذا طرح‌های کنترل نیز به عنوان اسناد زنده سازمان به‌روزرسانی شده و همواره در دسترس قرار دارند.

##### ۳- محصول نهایی:

اهمیت نمونه برداری و تست محصول نهایی در واحدهای

تولیدی بر کسی پوشیده نیست زیرا امکان انجام تست ۱۰۰ درصد برخی از پارامترهای محصول در خط تولید وجود ندارد، این مهم در سازمان ما به عهده آزمایشگاه مرکزی کارخانه است. به نظر بنده اگر دو بخش قبلی یعنی نظارت بر کیفیت مواد اولیه و همچنین نظارت بر فرآیندهای حین تولید به درستی انجام شود به احتمال بسیار بالایی محصول سالم تولید خواهد شد. این اصل در بسیاری از واحدهای تولیدی صادق است.

در این خصوص واحد کنترل کیفیت الباکاز اقدام به تدوین طرحی نموده که در هریک از تست‌های محصولات در آزمایشگاه، بالغ بر ۱۰۰ پارامتر روی محصول مورد آزمون قرار می‌گیرد.

#### اگر امکان دارد توضیحات بیشتری در خصوص این شعار بدهید.

اختیار مدیران کنترل کیفیت در واحدهای تولیدی امری مهم است. در صورت مشاهده عدم انطباق بحرانی در محصولات، واحد کنترل کیفیت این شرکت دستور توقف تولید صادر کرده و کلیه محصولات قرنطینه شده و اقدام اصلاحی جهت رفع نقص صادر می‌گردد.

#### آیا از نهادهای مسئول درخواستی دارید؟

سازمانهای دولتی مرتبط، مانند اداره استاندارد و انجمن مدیران کنترل کیفیت، حمایت‌های بیشتری را از مدیران کنترل کیفیت انجام دهند، زیرا ما به عنوان نماینده استاندارد و همچنین نماینده مشتری یا مصرف‌کننده در سازمان وظیفه مهمی را عهده‌دار هستیم.





# با اتحادیه اطلس اوراسیا بیشتر آشنا شویم

ترجیحی این امکان را به تولیدکنندگان ایرانی می‌دهد که با ارتقای کیفیت محصولات خود، بتوانند جایگاه مهمی را در بازار ۱۸۰ میلیونی اوراسیا کسب کنند.

## «چهارراه» وصول ارز اوراسیا

سیاست‌گذاران و متولیان کشور معتقدند تجارت ایران با اتحادیه اوراسیا که از پنجم آبان‌ماه امسال کلید خورد، نه تنها تخفیف‌دهنده مشکلات اقتصادی است، بلکه تعلیم‌دهنده عبور از مشکلات و چالش‌های اقتصادی فعلی به‌شمار می‌رود.

تصویر آماری تجارت ایران با این اتحادیه نشان می‌دهد پس از عملیاتی شدن موافقتنامه اقتصادی اوراسیا از پنجم آبان تاکنون، حدود ۲۵۰ میلیون دلار از اوراسیا واردات و ۱۸۰ میلیون دلار صادرات صورت گرفته است. اما تجارت ایران با اتحادیه اوراسیا با یک گره بزرگ مواجه است؛ ارزیابی‌ها نشان می‌دهد پای چالش بازگشت ارزهای حاصل از صادرات که در تجارت با سایر کشورها هم مطرح بود به روابط تجارت ایران با اتحادیه اوراسیا هم کشیده شده است. برای رفع این دغدغه تجار ایرانی، چهار پیشنهاد «استفاده از نظام سوئیفت روسیه»، «بهره‌مندی از ارزهای رایج با محوریت روبل»، «تبادلات کالا با کالا» و «تبادلات کالا با پروژه» ارائه شده است.

حسن روحانی، رئیس‌جمهوری ایران دهم مهر امسال، پس از پایان اجلاس سران اتحادیه اوراسیا اعلام کرد که موافقتنامه ترتیبات تجارت ترجیحی بین ایران و اتحادیه اوراسیا از ۵ آبان امسال اجرایی می‌شود و بر این اساس ایران باید ظرف سه سال عضو اتحادیه اوراسیا شود. اتحادیه اقتصادی اوراسیا از سوی پنج کشور روسیه، قزاقستان، قرقیزستان، بلاروس و ارمنستان تأسیس شده و ارزش مبادلات تجاری آن به حدود ۷۵۰ میلیارد دلار در سال می‌رسد. فعالان اقتصادی بر این باورند با توجه به تنوع بازار و تنوع منابع موجود در کشورهای عضو این اتحادیه، پیوستن به آن یک فرصت قابل توجه برای اقتصاد ایران ایجاد می‌کند و می‌توان از این طریق بخشی از اثر تحریم‌ها را جبران کرد.

موافقتنامه موقت ترتیبات منطقه آزاد تجاری بین ایران و اتحادیه اوراسیا طبق وعده داده شده از آبان‌ماه امسال اجرایی شد. این موافقتنامه تبادل ۸۶۲ قلم کالا میان کشورهای عضو را تسهیل می‌کند که ۳۶۰ قلم از این کالاهای ترجیحات اعطایی اوراسیا به ایران و ۵۰۲ قلم دیگر هم ترجیحات اعطایی ایران به اتحادیه اوراسیا است. بر اساس توافق صورت گرفته، یک سال پس از اجرای موافقتنامه موقت، مذاکرات تجارت آزاد بین ایران و اتحادیه اوراسیا آغاز می‌شود.

پنج کشور روسیه، بلاروس، ارمنستان، قرقیزستان و قزاقستان پنج کشور اتحادیه اقتصادی اوراسیا هستند و ارزش مبادلات تجاری آن به حدود ۷۵۰ میلیارد دلار در سال می‌رسد.

این اتحادیه اقتصادی با بعضی از کشورها موافقتنامه‌های مختلفی از جمله تجارت آزاد، تجارت ترجیحی و... امضا کرده است. اولویت اول ایران که از سال ۹۸ مطرح شد، بیشتر بر برقراری تجارت آزاد با این پنج کشور متمرکز بود، اما در فاز اول با تجارت ترجیحی کلید خورد. به‌طور کلی ایران پنج مرحله برای توسعه و ارتقای همکاری‌های تجاری دارد. «تعرفه ترجیحی»، «تجارت آزاد»، «اتحادیه گمرکی»، «بازار مشترک» و «ایجاد اتحادیه اقتصادی» این پنج مرحله هستند.

اقدام فهرست امتیازات اعطایی ایران به اتحادیه اوراسیا در ۱۱ گروه کالایی دسته‌بندی شده است. این گروه‌ها در حوزه‌های صنایع غذایی و کشاورزی، صنعتی، معدنی و ماشین‌آلات قابل تفکیک است. در مجموع همان‌طور که پیش از این اعلام شده بود، ترجیحات اعطایی ایران به اوراسیا شامل ۳۶۰ قلم است.

از این میزان ۳۴ کد تعرفه مربوط به گوشت و احشای خوراکی، ماهی‌ها و سایر آبزیان، ۶۳ کد تعرفه‌ای مربوط به محصولات کشاورزی و لبنی و ۴۶ کد تعرفه مربوط به محصولات شیمیایی و صنایع وابسته است.

همچنین سه کد تعرفه‌ای را مواد پلاستیکی و اشیای شناخته‌شده از این مواد به خود اختصاص داده‌اند، ۴۳ کد تعرفه‌ای مربوط به چوب و اشیای چوبی، خمیر چوب و کاغذ و مقوا است و ۱۸ کد تعرفه‌ای متعلق به مواد نسجی و مصنوعات از این مواد است. در این لیست، زیورآلات از فلزات گرانبها ۱۷ کد تعرفه‌ای، فلزات معمولی و مصنوعات آنها ۴۳ کد تعرفه‌ای و ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی و ادوات برقی ۵۸ کد تعرفه‌ای را دربرمی‌گیرند. ۲۹ کد تعرفه‌ای نیز مربوط به وسایل نقلیه هوایی و زمینی و ۶ کد تعرفه‌ای مربوط به دستگاه‌های اپتیک و عکاسی است.

اتحادیه اوراسیا نیز براساس قرارداد تجارت ترجیحی با ایران، برای تجارت ۵۰۲ قلم کالا با ایران تخفیف‌هایی در نظر گرفته است. مزیت‌های این بخش برای ایران قابل چشم‌پوشی نیست؛ چرا که ۴۵ کد تعرفه‌ای مشمول ۱۰ درصد کاهش تعرفه شده است. ۴۸ کد تعرفه‌ای مصنوعات از چدن و آهن و فولاد نیز در لیست امتیازات اعطایی اوراسیا قرار گرفته‌اند.

به اعتقاد کارشناسان، این توافق در شرایطی با کشورهای روسیه، قزاقستان، بلاروس، قرقیزستان و ارمنستان، صورت گرفته و تجارت



## ■ اتحادیه اقتصادی اوراسیا از سوی پنج کشور روسیه، قزاقستان، قرقیزستان، بلاروس و ارمنستان تأسیس شده و ارزش مبادلات تجاری آن به حدود ۷۵۰ میلیارد دلار در سال می‌رسد.



مناسبی برای تمرین کار جمعی به بهترین شکل ممکن خواهد بود. متولی نیرو با اشاره به اینکه همه فعالان اقتصادی ایران در بخش‌های دولتی و خصوصی باید برای ۲۵۰ میلیارد دلار واردات روسیه برنامه‌ریزی داشته باشند، تأکید کرد: از پنجم آبان‌ماه که موافقتنامه تشکیل اتحادیه اوراسیا عملیاتی شده تاکنون حدود ۲۵۰ میلیون دلار صادرات اوراسیا به ایران و ۱۸۰ میلیون دلار صادرات ایران به اوراسیا بوده است. از حجم تجارت عنوان شده، اوراسیا به میزان ۸۶ درصد از تخفیف بهره‌مند شده و ایران کمتر از ۲۳ درصد را به خود اختصاص داده است که این مقدار فاصله بسیار زیادی به‌شمار می‌رود.

اردکانیان با اشاره به اینکه ارزش حاصل از صادرات قبل از امضای این توافق‌نامه دغدغه همه سرمایه‌گذاران و تجار بود، عنوان کرد که این مشکل نیازمند توجه ویژه به مسائل پولی و بانکی است و خوشبختانه با رایزنی‌های انجام شده دبیرخانه اتحادیه اوراسیا روی این موضوع تمرکز دارد. به گفته او، بحث بازگشت ارزش حاصل از صادرات همواره مطرح بوده و اصلی‌ترین چالش که نیازمند توجه است، رابطه بانکی است. به اعتقاد وزیر نیرو، راهکارهایی از قبیل استفاده از نظام سوئیفت روسیه، بهره‌مندی از ارزهای رایج با محوریت روبل، تبادلات کالا با کالا و کالا با پروژه مطرح است تا بتوان از این کانال‌ها این دغدغه را از میان برداشت.

اهمیت تجارت با اتحادیه اوراسیا در حالی از سوی وزیر نیرو مورد توجه قرار گرفت که وزیر راه و شهرسازی هم اوراسیا را یک فرصت بی‌نظیر برای تجار ایرانی می‌داند.

در حال حاضر ایران سهم کمتر از سه‌دهم درصدی از بازار اوراسیا دارد ولی کارشناسان معتقدند با توجه به اینکه سه کشور روسیه، قزاقستان و ارمنستان از این اتحادیه بدون واسطه همسایه ایران محسوب می‌شوند و دو کشور قرقیزستان و بلاروس هم به کشور ما نزدیک هستند، برخورداری از تسهیلات تجارت در حوزه اوراسیا می‌تواند صادرات ایران را متحول کند. اگر چه تجارت آزاد در اتحادیه اوراسیا به این معنی نیست که تعرفه همه کالاها صفر شود، ولی بخشی از کالاها بین ۱۰ تا ۱۵ درصد در شرایط امن و بدون تغییر ردیف تعرفه‌ای قرار می‌گیرد و بخشی نزدیک به ۸۵ درصد ردیف تعرفه‌ها نیز صفر می‌شود یا به حداقل تعرفه می‌رسد. کارشناسان پیش‌بینی کرده‌اند که با امضای موافقتنامه موقت تجاری با اتحادیه اقتصادی اوراسیا، تجارت ایران با این کشورها حداقل به ۱۰ تا ۱۵ میلیارد دلار در سال خواهد رسید.

این مذاکرات که بر مبنای عملکردهای اقتصادی ایران در اتحادیه صورت می‌گیرد باید ظرف سه سال به امضای موافقتنامه تجارت آزاد بینجامد. در صورت عدم موفقیت، موافقتنامه موقت تجاری بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی ایران و روسیه لغو خواهد شد. تصویر تجاری این اتحادیه نشان‌دهنده آن است که عمده اقلام صادراتی ایران به اوراسیا شامل پسته، کیوی، سایر نفت‌های گازی، کشمش، خیار و خیار شور، خرما، داروها، سیمان‌های هیدرولیک، مس تصفیه شده، متانول و کلم و عمده اقلام وارداتی ایران از اوراسیا جو، ذرت دامی، روغن خام، کاتد و قطعات کاتد، آهن آلات به ضخامت کمتر از ۲ میلی‌متر، چوب اره شده کاج و... است.

پیش از این، تنها قرارداد تعرفه ترجیحی عملیاتی شده ایران، مربوط به تجارت ترجیحی ایران و ترکیه بود که لیست اقلام آن مورد انتقاد بخش خصوصی است؛ چراکه آنها بر این باورند در تدوین قرارداد تجارت ترجیحی ایران و ترکیه، منافع اقتصادی ایران در نظر گرفته نشده و از نظرات کارشناسان و فعالان اقتصادی در تهیه این لیست، بهره برده نشده است. البته تجارت ایران با اتحادیه اقتصادی اوراسیا هم بدون دست‌انداز در حال انجام نیست. رضا اردکانیان، وزیر نیرو عصر پنجشنبه در نشست مشترک شورای هماهنگی و توسعه صادرات ایران (اوراسیا) با اشاره به اینکه تحریم‌ها باید به‌عنوان فرصتی بی‌نظیر برای کمک به یکدیگر در جهت رفع مشکلات موجود در کشور محسوب شود، از وجود برخی چالش‌ها در تجارت با اتحادیه اوراسیا خبر داد. به اعتقاد او، کشور از سیستم اداری بخشی نگران‌ه رنج می‌برد، چنان که در برابر مشکلات همواره انگشت اشاره به سمت طرف مقابل دراز می‌شود و کمتر مشکلات داخلی دیده شده‌اند. اردکانیان، رئیس کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه با تأکید بر اینکه اتحادیه اوراسیا می‌تواند علاوه بر کاهش مسائل موجود اقتصادی مشکلات اقتصاد کشور را نیز رفع کند، اعلام کرد که اگر با همین رویه بخش‌نگر ادامه دهیم در عرصه‌هایی مانند اتحادیه‌های اقتصادی و کمیسیون‌های مشترک که باید کار جمعی صورت بگیرد، نتیجه‌ای حاصل نخواهد شد. به اعتقاد اردکانیان، در صورت ادامه این روند با «افزایش واردات» و «کاهش اشتغال» در کشور مواجه خواهیم شد. چاره‌کار از دید او استفاده از خرد جمعی و شناسایی سازوکارهای میان‌بخشی است و اتحادیه اوراسیا فرصت





## ممنوعیت واردات و مصونیت قاچاق

■ دکتر سلطان حسین فتاحی

■ مدیرعامل شرکت صنایع امرسان و عضو هیئت مدیره انجمن صنایع



تولید کشور اشاره شد:

■ ۹۵ درصد شگردهای قاچاق از مبادی رسمی صورت می‌گیرد و تنها ۵ درصد کالای قاچاق به صورت غیررسمی و به دور از مسیر رسمی گمرک داد و ستد می‌شود.

■ حدود ۹۶ درصد کالای قاچاق به بازار داخل راه می‌یابد و کشفیات قاچاق حدود ۴ درصد است. ■ میزان قاچاق در سال‌های ۹۵ و ۹۶، در حدود ۲۱.۵ تا ۲۵.۵ میلیارد دلار بوده است.

■ حجم قاچاق بیش از ۳۵ درصد واردات را تشکیل می‌دهد. برای مبارزه با قاچاق کالا ۲۲۳ تکلیف قانونی برای ۲۶ دستگاه تعریف شده اما فقط ۶۲ تکلیف انجام شده است و دیگر تکالیف با انجام نشده یا به طور ناقص انجام شده است.

همچنین سخنگوی ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز تابستان امسال اعلام کرد که بر اساس آمار، لوازم خانگی با ارزش ریالی بیش از ۳۸۹ هزار میلیارد ریال در سال ۹۸، رتبه دوم قاچاق را به خود اختصاص داده است و حدود یک سوم بازار لوازم خانگی

در روزهای گذشته مطرح شدن موضوع واردات لوازم خانگی با وجود ممنوعیت واردات این محصولات، در میان مردم و شبکه‌های اجتماعی خبرساز شد و واکنش‌هایی برانگیخت. این موضوع در جریان حضور معاون سازمان گمرک در برنامه تهران ۲۰ به این شکل مطرح شد که تعداد زیادی کانتینر حاوی لوازم خانگی از یک برند خارجی در یکی از بنادر در آستانه ترخیص و ورود به بازار است و ارز تخصیص یافته برای این محموله نیز ارز نیمایی بوده و در واقع تخفیف در هزینه نیز داشته است.

واقعیت این است که برای فعالان صنعت و بازار لوازم خانگی، ورود لوازم خانگی از مبادی رسمی کشور موضوع ناشناخته و تازه‌ای نیست و بارها توسط مراجع رسمی و مسئولان دولتی مورد اشاره قرار گرفته است. از جمله گزارش تحقیق و تفحص مجلس شورای اسلامی از عملکرد «ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز» که بهار امسال منتشر شد، واقعیات بسیاری را در مورد وضعیت قاچاق کالا روشن کرد. در این گزارش به نکاتی تکان‌دهنده و خطرناک برای اقتصاد و





گرفته نشود، و هر واردکننده‌ای خود ارز مورد نیاز را از بازار آزاد تأمین کند. این وضعیت البته دشواری‌هایی دارد، اما واقعیت این است که تنظیم بازار داخلی و حمایت از تولید داخلی فقط با تنظیم درست روابط تجاری امکان‌پذیر است. این تنظیمات می‌تواند شامل تعیین مبالغ بالای عوارض گمرکی برای واردات لوازم خانگی، شفافیت درآمدهای تجار و اخذ مالیات مستقیم از آنها باشد.

اما این وضعیت جایگزین چه مزایایی خواهد داشت؟ نیاز تقاضای بازار به محصولات خارجی از طریق شفاف تأمین می‌شود و مشتریان از خدمات و گارانتی محصولات استفاده می‌کنند.

برای دولت درآمد گمرکی و مالیاتی مناسبی از تجارت و واردات تأمین می‌شود.

ارزهای دولتی و منابع ارزی محدود کشور صرف واردات لوازم خانگی نمی‌شود، بلکه خود تجار ارز مورد نیاز را تأمین می‌کنند. ذکر این نکته لازم است که تولیدکنندگان مطرح داخلی مشکلی با حضور برندهای خارجی در بازار داخلی ندارند، همچنانکه پیش از ممنوعیت واردات نیز با این برندها در بازار داخلی در رقابت بودند. اما باید عوارض گمرکی بر واردات به گونه‌ای تنظیم شود که با ورود قانونی برندهای خارجی، حمایت از تولید داخل به فراموشی سپرده نشود. این وضعیت یک سیاست حمایتی شناخته شده است که در بسیاری از کشورها با عنوان «افزایش تعرفه‌های وارداتی» اجرا می‌شود و در مقابل سیاست‌های حمایتی به صورت «مشوق‌های صادراتی» مانند معافیت‌های مالیاتی برای صادرکنندگان در نظر گرفته می‌شود.

(به لحاظ ارزش دلاری) از محل قاچاق تأمین می‌شود. نتایجی که از کنار هم گذاردن این واقعیات به گرفته می‌شود این است که: منطق بازار حکم می‌کند که وقتی تقاضایی وجود دارد، بالاخره طرف عرضه، مسیری قانونی یا غیرقانونی برای ورود پیدا می‌کند و بالاخره تقاضا را پوشش می‌دهد.

در شرایطی که تقریباً تمام کالای قاچاق وارد می‌شود و بدون مخاطره به فروش می‌رسد، سودجویان قطعاً این حوزه را رها نمی‌کنند.

کشفیات ناچیز و عدم اجرای وظایف دستگاه‌های مسئول، نمی‌تواند تصادفی باشد.

راهکار ممنوعیت واردات به قصد حمایت از تولید داخل روشی ناکارآمد و شکست خورده است و تنها به افزایش تجارت غیرشفاف و مضر قاچاق دامن زده است.

قاچاق از مبادی رسمی و تخصیص ارزهای دولتی برای برخی از برندها نشان‌دهنده حضور فعال شبکه تجارت غیررسمی در کشور است که با وجود سودهای کلان، هیچ گونه مالیات و عوارضی هم پرداخت نمی‌کنند.

اما اگر ممنوعیت واردات لوازم خانگی لغو شود، چه وضعیتی رخ خواهد داد؟ و اساساً چه گزینه‌ای به عنوان «وضعیت جایگزین» وجود دارد؟

فرض کنیم همان میزان کالای قاچاق به صورت رسمی ولی با عوارض گمرکی بالا وارد کشور شود، واردکنندگان درآمد و هزینه خود را به صورت شفاف اعلام و ثبت کنند، هیچ گونه معافیت گمرکی یا تخصیص ارز دولتی برای واردات لوازم خانگی در نظر







# بررسی آزمایشگاهی بکارگیری مواد تغییر فاز دهنده در هیت سینک مولد ترموالکتریک

■ کیارش لقمانی مقدم و اکبر زمانی

■ کارشناسان تحقیق و توسعه شرکت دیپوینت

## چکیده

مولد ترموالکتریک دستگاهی است که در صورت وجود اختلاف دما در دو سمتش قادر به تولید الکتریسیته می باشد. هرچه این اختلاف دما بیشتر باشد، راندمان مولد بیشتر خواهد بود. هیت سینک های مختلفی به منظور خنک کاری سمت سرد مولد ترموالکتریک مورد استفاده قرار می گیرند که عمده ی آنها به منظور به گردش در آوردن سیال خنک کاری نیاز به مصرف الکتریسیته دارند. این امر موجب مصرف بخشی از توان الکتریکی تولیدی در درون سیستم و کاهش راندمان کلی سیستم می گردد. در سال های اخیر، استفاده از مواد تغییر فاز دهنده از جمله روش هایی است که برای خنک کاری وسایل الکترونیکی توسط محققان پیشنهاد گردیده و مورد پژوهش قرار گرفته است. در این مقاله، به منظور بررسی بکارگیری مواد تغییر فاز دهنده در سمت سرد مولد ترموالکتریک به عنوان هیت سینک، یک مخزن آلومینیومی توسط یک ماده تغییر فاز دهنده پر گشته و به عنوان هیت سینک در سمت سرد مولد نصب گردیده است. به منظور ایجاد شرایط مرزی گذرا، ۱۰۰ وات توان الکتریکی به فاصله زمانی ۵ دقیقه و برای ۳ مرتبه به هیت اعمال شده است. نتایج نشان می دهد، تا زمانی که مواد تغییر فاز دهنده در هیت سینک پیشنهادی به طور کامل ذوب شوند هیت سینک عملکرد قابل قبولی دارد ولی پس از ۷۰۰ ثانیه که مواد تغییر فاز دهنده به طور کامل ذوب گردیدند، عملکرد هیت سینک در خنک سازی سیستم به تدریج کاهش یافته است.

## ۱- مقدمه

مولدهای ترموالکتریک (TEG) که بر اساس اثر سیبیک کار می کنند، دستگاه هایی با عمر عملکردی بالا و بدون نیاز به تعمیر و نگهداری می باشند. این مولدها اثر خیلی محدودی بر روی طبیعت دارند و کاملاً انفعالی و تمیز بوده و بدون منبع انرژی اضافی کار می کنند. با استفاده از این مولدها می توان از حرارت اتلافی در صنعت، حمل و نقل و کاربردهای خانگی، ذخیره سازی انرژی و تولید برق نمود [۱]. از آنجایی که این مولدها بر اساس

اختلاف دمای دو سمت آنها کار می کنند و هر چه این اختلاف دما بیشتر باشد توان و ولتاژ تولیدی دستگاه افزایش می یابد. از طرفی دیگر کار کردن این مولدها در دماهای بیشتر از دمای عملکردی طراحی شده برای آنها منجر به کاهش خواص ترموالکتریکی آنها شده و عملکرد سیستم افت خواهد کرد. همچنین افزایش بیش از حد سمت گرم مولدها ممکن است باعث آسیب دیدن مولد و تخریب آن گردد. از اینرو، مدیریت حرارتی دمای سطوح گرم و سرد مولدهای ترموالکتریک بر عملکرد آنها در تولید توان الکتریکی تأثیر مستقیم خواهد داشت. تاکنون روش های مختلفی به منظور خنک کاری قطعات مختلف الکترونیکی از جمله سیستم های مولد ترموالکتریک صورت گرفته است [۲]. بکارگیری هیت سینک های مبتنی بر مواد تغییر فاز دهنده یکی از این روش ها می باشد. لینگ و همکارانش [۳] مروری جامع بر روی تحقیقات انجام گرفته بر سیستم های مدیریت حرارتی مبتنی بر مواد تغییر فاز دهنده برای قطعات الکترونیکی، باتری های لیتیوم یون و ماژول های فتوولتائیک انجام دادند. در این تحقیق، خواص حرارتی انواع مواد تغییر فاز دهنده نظیر دمای تغییر فاز، آنتالپی تغییر فاز و هدایت حرارتی آنها مورد بررسی قرار گرفت. و جزئیات فنی جهت افزایش هدایت حرارتی مواد تغییر فاز دهنده به عنوان یک پارامتر بسیار اثرگذار مورد بحث قرار گرفت. طراحی یک هیت سینک مبتنی بر مواد تغییر فاز دهنده در شرایط بار اعمالی سیکلی یک مسئله مهم می باشد. در همین راستا، ساندیپ کومار و همکارانش [۴] بر روی پارامترهای اثرگذار بر روی رفتار مواد تغییر فاز دهنده در شرایط باری سیکلی پرداختند. تعدادی از این پارامترهای مهم در این تحقیق شناسایی و معرفی گردیدند که مهم ترین آنها نوع چرخه کاری و ضریب انتقال حرارت برای خنک کاری بودند. پیشنهاد ادغام اثر پلتیر ترموالکتریک و مواد تغییر فاز دهنده جهت خنک کردن فضا توسط تان و ژاو [۵] مطرح شد و مورد مطالعه قرار گرفت. آنها پیشنهاد ذخیره سرما در هنگام شب در ماده تغییر فاز دهنده و بکارگیری آن به عنوان هیت سینک در روز جهت خنک سازی سمت گرم ترموالکتریک به منظور افزایش راندمان



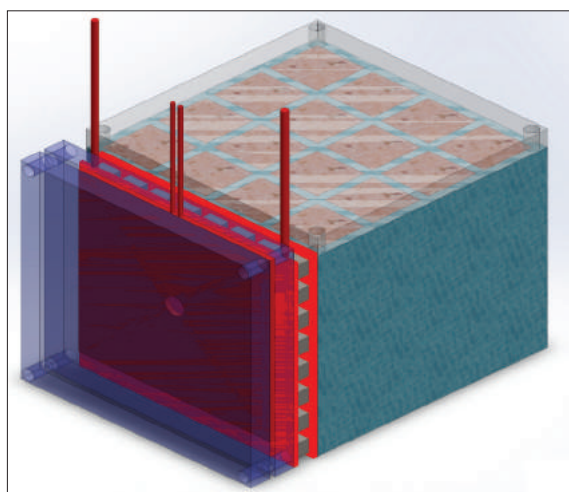


## ۲- مشخصات تجهیزات آزمایش

در این آزمایش، یک مدول ترموالکتریک، یک مخزن آلومینیومی، یک هیتر الکتریکی، یک هیت سینک و فن مورد استفاده قرار گرفته است. مدول ترموالکتریک مدل G2-56-375 شرکت Tellurex آمریکا و هیتر الکتریکی مدل R12,0L12T2 ساخت شرکت MINCO می‌باشند. هیتر در بین دو صفحه آلومینیومی قرار گرفته و در درون سیستم نصب گردیده است. تصویر مخزن و ابعاد آن در شکل ۱ آورده شده است. مشخصات ماده تغییر فاز دهنده استفاده شده در این آزمایش در جدول ۱ آورده شده است که محصول شرکت Sigma-Aldrich کشور آلمان می‌باشد.

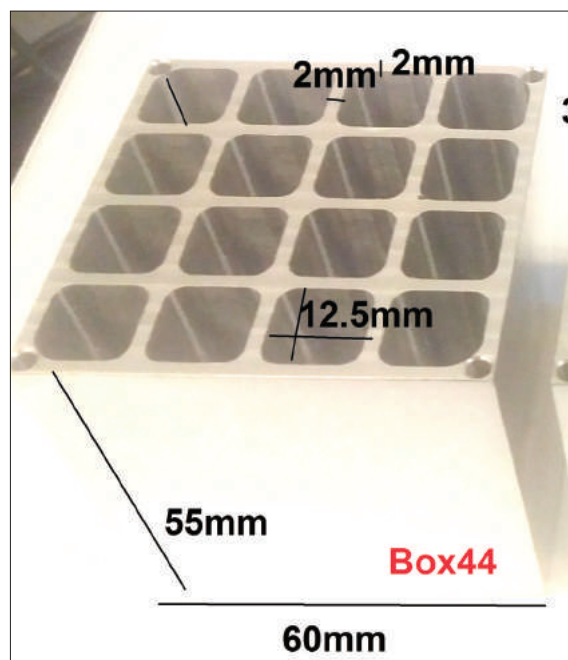
## ۳- شرح آزمایش

در این مقاله، به منظور بررسی بکارگیری مواد تغییر فاز دهنده در سمت سرد مولد ترموالکتریک به عنوان هیت سینک، مخزن آلومینیومی شکل ۱ توسط ماده تغییر فاز دهنده پر و در سمت سرد ماژول به عنوان هیت سینک سیستم نصب گردید شماتیک مدل بکار رفته در این آزمایش در شکل ۲ آورده شده است. به منظور ایجاد شرایط مرزی گذرا، ۱۰۰ وات توان الکتریکی به فاصله زمانی ۵ دقیقه‌ای و برای ۳ مرتبه به هیتر اعمال شده است. روند اعمال توان الکتریکی به هیتر در شکل ۳ آورده شده است.



شکل ۲: شماتیک نصب هیت سینک حاوی ماده تغییر فاز دهنده در سمت سرد مولد ترموالکتریک (تست ۱)

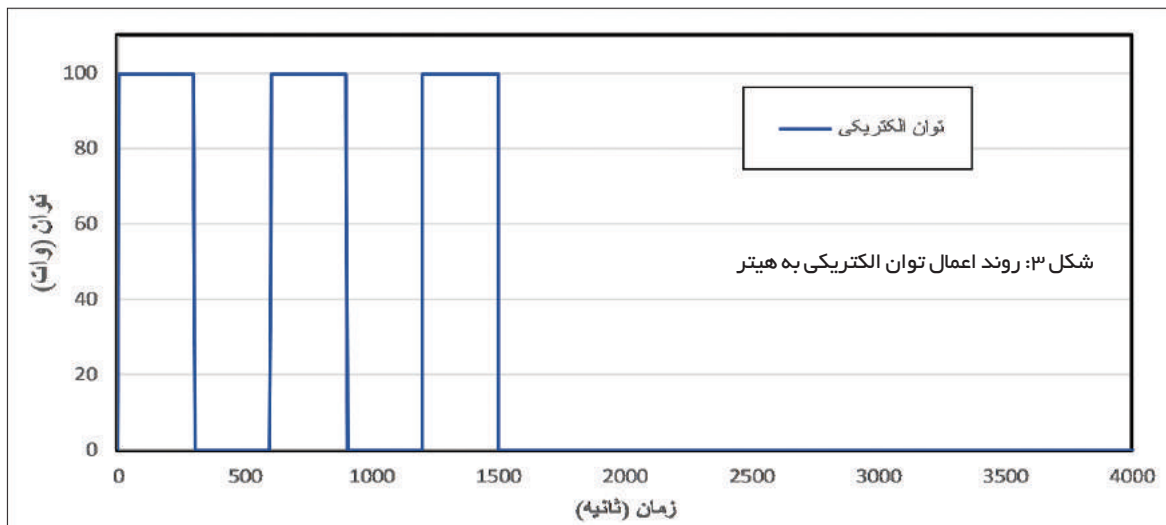
عملکردی سیستم را دادند. نتایج آزمایشگاهی آنها نشان داد که متوسط ضریب عملکرد خنک کنندگی سیستم با بکارگیری این روش به میزان ۵۶ درصد افزایش خواهد یافت. مایکل و همکارانش [۱] دستگاهی جهت ذخیره سازی انرژی حرارتی موجود در محیط و بکارگیری آن جهت تولید برق توسط مولد ترموالکتریک طراحی کرده و ساختند. آنها از مواد تغییر فاز دهنده جهت ذخیره سازی انرژی استفاده کردند و بیشترین توان الکتریکی قابل حصول را مورد ارزیابی قرار دادند. نتایج آنها نشان داد این دستگاه می‌تواند جهت بکارگیری برای تولید توان مورد نیاز سنسورها در نقاط دور دست که دسترسی به برق دشوار می‌باشد بسیار مفید باشد. در این مقاله، اثر بکارگیری یک هیت سینک مبتنی بر مواد تغییر فاز دهنده به منظور خنک کاری یک سیستم مولد ترموالکتریک به صورت آزمایشگاهی مورد بررسی قرار گرفته است. به منظور حصول درک درستی از نتایج و مقایسه اثر بکارگیری این نوع از هیت سینک با هیت سینک‌های متداول مورد استفاده در مولدهای ترموالکتریک، در ابتدا سیستم مولد ترموالکتریک شامل مواد تغییر فاز دهنده مورد آزمایش قرار گرفته و سپس همان سیستم بدون بکارگیری مواد تغییر فاز دهنده و استفاده از یک هیت سینک متداول مورد بررسی قرار گرفته است. ولتاژ مدار باز سیستم و همچنین دما در نقاط مختلف سیستم در فاصله زمانی ۵ ثانیه ثبت گردیده و نتایج به صورت نموداری ارائه گردیده و مورد مقایسه قرار گرفته است.



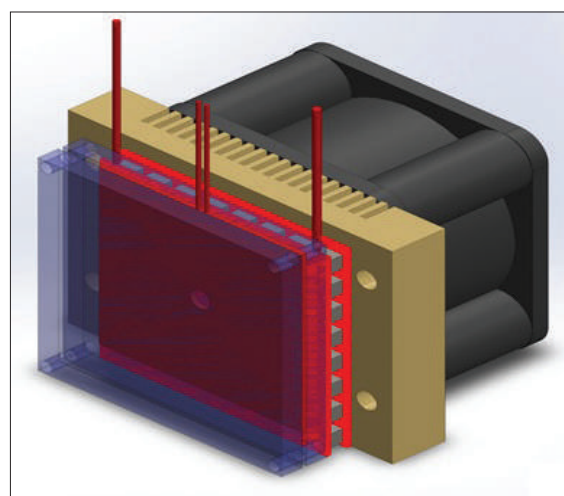
جدول ۱ - مشخصات مواد تغییر فاز دهنده (PCM) [۱]

نام PCM	دمای ذوب (°C)	چگالی (kg/m³)	گرمای نهان (kJ/kg)	ظرفیت حرارتی (kJ/kg K)	هدایت حرارتی (W/m K)
Calcium chloride hexahydrate	۳۰	۱۶۸۲	۱۶۱-۱۹۲	۱/۴	۱/۰۸۸

شکل ۱: تصویر مخزن آلومینیومی به همراه ابعاد آن (پس از پر شدن این مخزن توسط ماده تغییر فاز دهنده یک درپوش آلومینیومی به ضخامت ۵ میلی‌متر توسط ۴ پین بر روی آنها نصب گردیده است)



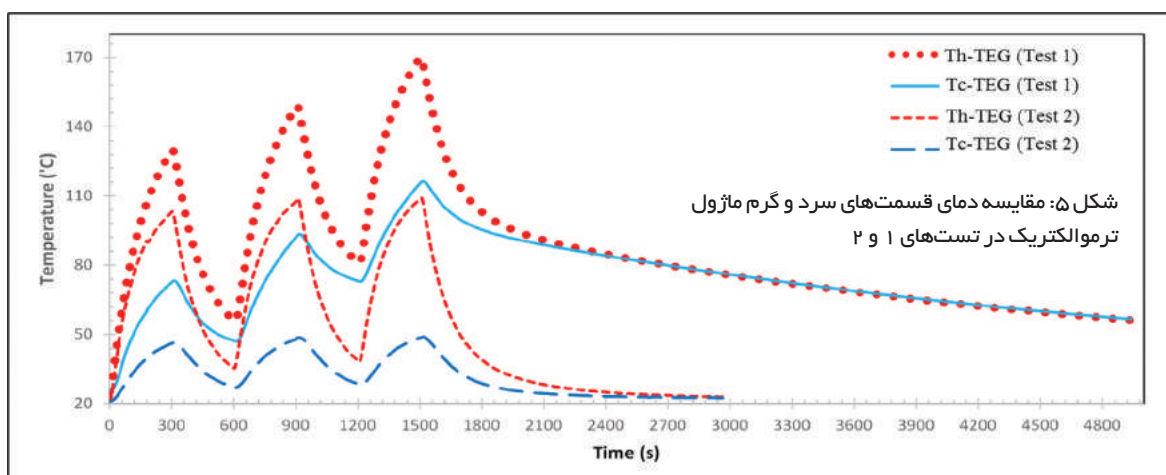
در آزمایش دوم یک هیت سینک و فن در سمت سرد ترموالکتریک نصب شده و مراحل تست اول تکرار گردیده است. شماتیک مربوط به این آزمایش در شکل ۴ نشان داده شده است.

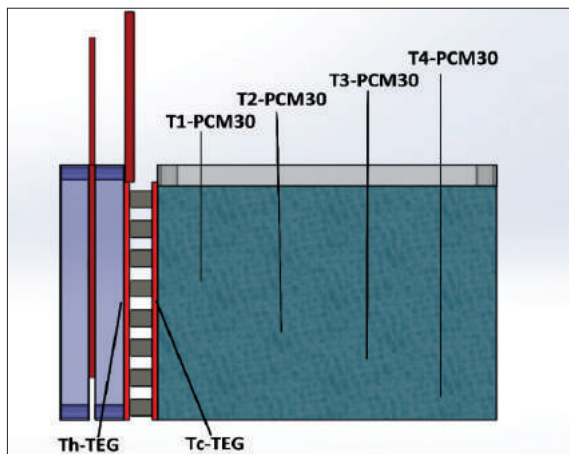


شکل ۴: شماتیک هیت سینک و فن در سمت سرد مولد ترموالکتریک (تست ۲)

#### ۴- نتایج و بحث

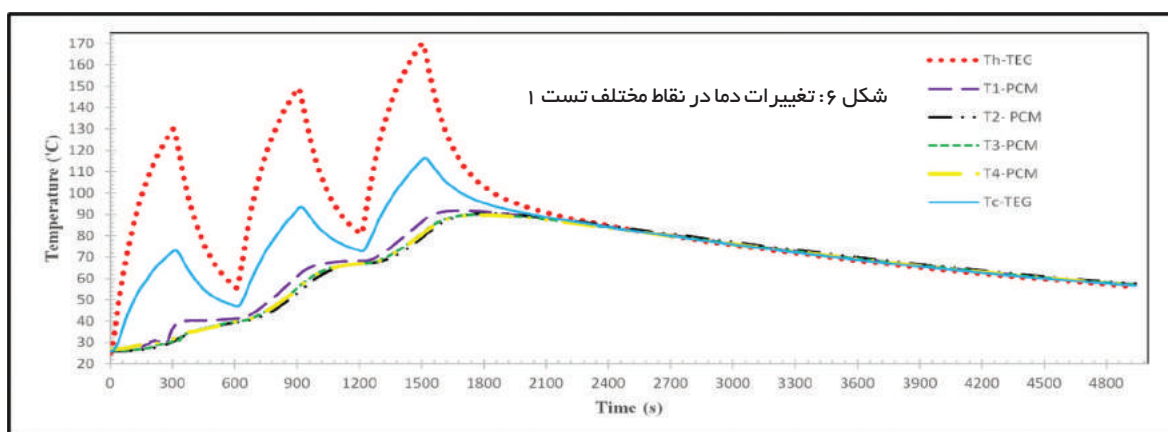
مقایسه بین تغییرات دمایی ثبت شده در سمت گرم و سرد مازول ترموالکتریک در تست‌های ۱ و ۲ در شکل ۵ نشان داده شده است. همانطور که از مقایسه‌ی نتایج مشخص است، استفاده از هیت سینک آلومینیومی و فن عملکرد بهتری در خنک‌سازی سیستم دارد. اما از آنجایی که در استفاده از فن نیاز به مصرف بخشی از توان الکتریکی تولیدی می‌باشد، لذا توان خالص تولیدی با بکارگیری فن کاهش می‌یابد. این در حالیست که هیت سینک مخزن حاوی ماده تغییر فاز دهنده نه تنها هیچ صدایی تولید نمی‌کند بلکه نیاز به هیچ گونه توان الکتریکی ندارد. از اینرو با طراحی بهینه سیستم و انتخاب ماده‌ی مناسب، هیت سینک‌های پیشنهادی می‌تواند جایگزین خوبی برای هیت سینک‌های مرسوم باشد.





شکل ۷: نقاط مختلف قرارگیری ترموکوپل‌ها در تست ۱

تغییرات دما در قسمت‌های مختلف مخزن PCM در شکل ۶ ارائه گردیده است. شکل ۷ نقاط مختلف قرارگیری ترموکوپل و دماهای اندازه‌گیری شده در شکل ۶ را نشان می‌دهد. از آنجا که در تست ۱، مخزن PCM بطور مستقیم با هوای محیط در ارتباط است و با استفاده از انتقال حرارت جابه‌جایی طبیعی خنک می‌شود، ضریب انتقال حرارت بسیار پایین می‌باشد. مواد تغییر فاز دهنده در مخزن در تست ۱ پس از ۷۰۰ ثانیه بطور کامل ذوب شده و پس از آن عملکرد هیت سینک در خنک‌سازی سیستم کاهش می‌یابد. در نتیجه با بکارگیری مخزن بهینه‌تر به منظور انتقال حرارت بیشتر با محیط و استفاده از مقدار بیشتر مواد تغییر فاز دهنده می‌تواند عملکرد این مدل از هیت‌سینک را برای مدت طولانی‌تری بهبود بخشید.



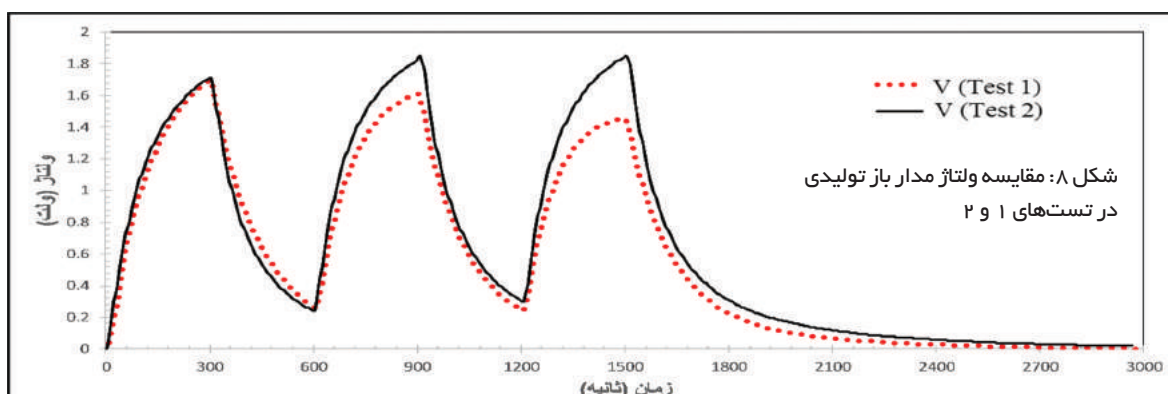
شکل ۶: تغییرات دما در نقاط مختلف تست ۱

مورد بررسی قرار گرفته است. نتایج به‌دست آمده نشان می‌دهد که به‌کارگیری مواد تغییر فاز دهنده در سمت سرد مازول می‌تواند دمای سمت سرد مازول را در محدوده‌ی پایین‌تری نگه دارد و در نتیجه نیاز سیستم به توان خنک‌کاری سیستم در سمت سرد را کاهش داده و راندمان کلی سیستم افزایش را افزایش دهد. هر چند در آزمایش انجام شده هیت سینک پیشنهادی در سیستم برای مدت ۷۰۰ ثانیه عملکرد قابل قبولی داشته و پس از آن به مرور عملکرد خنک‌کاری آن کاهش یافته است. از اینرو با طراحی بهینه سیستم افزایش انتقال حرارت بدنه مخزن با محیط اطراف می‌توان این مدت زمان را بهبود بخشید.

مقایسه تغییرات ولتاژ مدار باز تولید شده توسط مولد ترموالکتریک در تست‌های ۱ و ۲ در شکل ۸ نشان داده شده است. نتایج به‌دست آمده نشان می‌دهد که در ۷۰۰ ثانیه اول عملکرد سیستم در هر دو آزمایش تقریباً برابر بوده است. اما پس از این زمان، به دلیل ذوب شدن تمام مواد تغییر فاز دهنده درون مخزن، عملکرد سیستم در تست ۱ به تدریج کاهش می‌یابد.

## ۵- نتیجه‌گیری

در این مقاله اثر به‌کارگیری هیت سینک مبتنی بر مواد تغییر فاز دهنده در یک سیستم مولد ترموالکتریک به صورت آزمایشگاهی



شکل ۸: مقایسه ولتاژ مدار باز تولیدی در تست‌های ۱ و ۲





# مدیریت تجربه مشتری در صنعت لوازم خانگی شهر تهران

■ دکتر رضا الماسی

■ دکترای کسب و کار و معاون بازاریابی و فروش گروه سامیار صنعت زاگرس

## ۱- مقدمه

در دنیای امروز، درآمدزایی و ایجاد کسب و کارهای ویژه نیازمند خلاقیت، نوآوری و یادگیری استراتژی‌هایی است که صاحبان کسب و کار را به سمت سودآوری بیشتر و بهره‌وری بالاتر سوق دهد. علم دیرین مدیریت و بازار همواره پویایی خود را حفظ نموده و متناسب با هر مرحله، راهکار مناسبی را ارائه داده است. در این پژوهش قصد بر آن است که به موضوع مدیریت تجربه مشتری (CEM) پرداخته شود. «تردیدی نیست که از سال‌ها پیش، فعالان کار و کسب می‌دانستند که چگونه باید با مشتری سرو کار داشت تا بتوانند نبض بازار و نبض مشتری را به دست آورند. همچنین چگونه مشتری را ترغیب کنند تا دوباره خریده‌های بیشتری را انجام دهد. به نظر می‌رسد که در سال‌های گذشته برخی از این فعالیت‌ها به‌ویژه در قالب مدیریت ارتباط با مشتری، رضایتمندی، وفاداری مشتری و... صورت گرفته است. اما در مواردی گویی مهرهای یا حلقه‌ای واسطه، مغفول مانده است که می‌تواند برای مدیران شرکت‌ها، سازمان‌ها و بنگاه‌های بزرگ و کوچک سودمند باشد و آن حلقه‌ی مغفول، مدیریت تجربه مشتری است» (دهقان، فتاحی، ۱۳۹۶: ۱۰). تجربیات و ارتباط با مشتری فرآیندی است که ابعاد گوناگونی را شامل می‌شود. در واقع ارتباط با مشتری پروسه‌ای است که می‌بایست در طول آن، به نکات مختلف توجه و اشاره داشت. مدیریت رضایت مشتری (CSM) نیز در این میان از اهمیت بالایی برخوردار است. «امروزه سازمانهای تولیدی یا خدماتی، میزان رضایت مشتری را به عنوان معیاری مهم برای سنجش کیفیت کار خود قلمداد می‌کنند و این روند همچنان در حال افزایش است. اهمیت مشتری و رضایت او چیزی است که به رقابت در سطح جهانی برمی‌گردد.» (زاغری، ۱۳۹۱) از دیگر سو می‌توان گفت مدیریت تجربه مشتری در رابطه با دو مفهوم رضایت مشتری و مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) شکل می‌گیرد. «مدیریت ارتباط با مشتری یک استراتژی برای افزایش بازدهی فروش، کاهش هزینه‌ها و افزایش سود، با

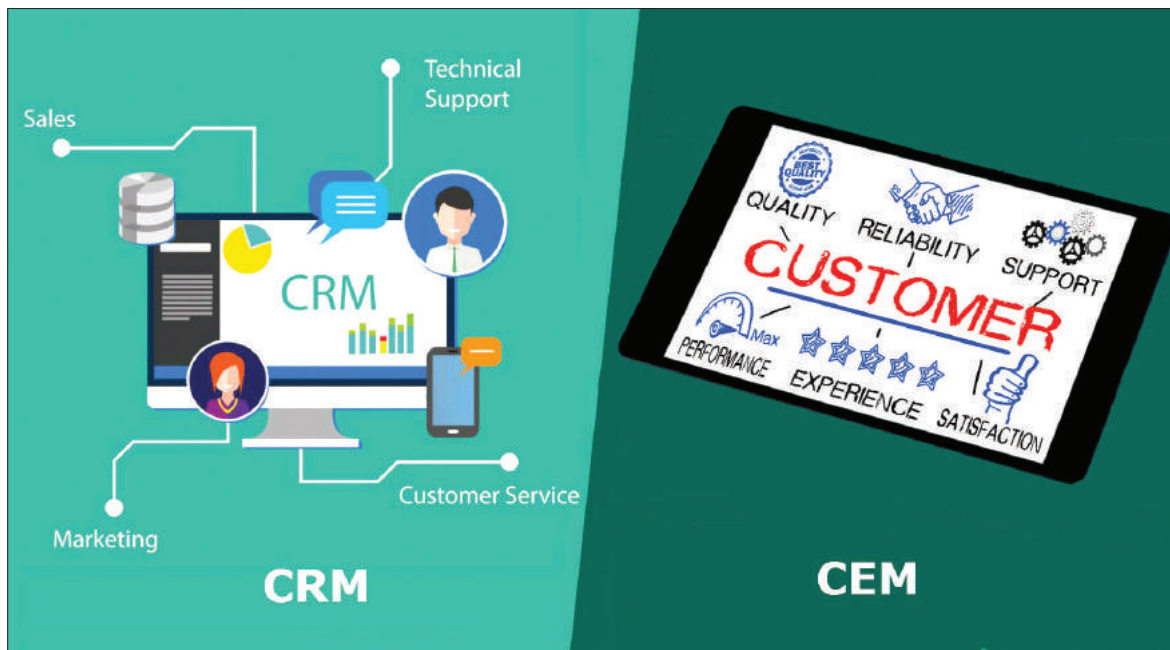
استفاده از برقرار کردن روابط پایدار با مشتری است. در سیستم مکانیزه با جمع‌آوری اطلاعات از منابع مختلف، سعی می‌شود تا همواره یک نمای کامل و واقعی از ارتباط با مشتری وجود داشته باشد. مدیریت ارتباط با مشتری با مسائلی چون جلب مشتری و افزایش نگهداری مشتریان راضی و وفادار به منظور کسب سودآوری بیشتر سر و کار دارد.» (دهقان، فتاحی، ۱۳۹۶: ۵۴)

این تعریف نمایی از مدیریت ارتباط با مشتری به ما ارائه می‌نماید. حال آنکه در مدیریت تجربه مشتری، شرکتها به دنبال ارائه خدمات ویژه و خاص به مشتریان خود هستند، تا مشتریان نسبت به آن شرکت و یا برند، احساس خوشایندی داشته باشند و با رضایت کامل، برند مورد نظر را انتخاب اول خود بدانند.

## ۲- بیان مسئله

ابتدا می‌بایست به تعریف واژه‌ی تجربه و تجربه‌ی مشتری بپردازیم تا در مسیر پژوهش به خوبی با این مفهوم آشنایی داشته باشیم. تجربه در فرهنگ لغات معین، آزمودن و آزمایش کردن معنی شده است و در لغت‌نامه‌ی عمید، تجربه آگاهی یا مهارتی است که فرد در طول زندگی به دست می‌آورد. در ارتباط با تجربه‌ی مشتری، تعاریف متعددی ارائه شده است که هر یک می‌تواند زوایای این مفهوم را بیشتر برای مخاطب روشن نماید. «تجربه‌ی مشتری، مجموعه‌ای از همه‌ی تعاملات مشتری با محصولات، خدمات و افرادی است که به یک سازمان با یک مارک خاص مربوط می‌شوند. مثلاً همه‌ی تعاملات با کالا، خدمات و افراد وابسته به شرکت. تجربه‌ی مشتری همه‌ی نقاطی را که مشتری با سازمان، محصول یا خدمت برخورد می‌کند در بر می‌گیرد.» و یا در تعریفی دیگر گفته شده است: «تجربه مشتری، ادراک از یک برند مشخص (خودآگاه یا ناخودآگاه) در هر تعامل مشتری با سازمان شما است. در واقع درک مشتری از هر آنچه برند شما انجام می‌دهد» (دهقان، فتاحی، ۱۳۹۶: ۲۸). تعاریف دیگری نیز در این زمینه ارائه شده است که می‌توان گفت نقطه‌ی وفاق همه‌ی آنها، توجه به ادراک و احساسات مشتری و همچنین حفظ فرایند ارتباط بین تولید کننده و مصرف کننده است.

مدیریت تجربه مشتری به نوعی فرایند است. فرآیندی که در



مشتری باید شامل تعامل با افراد، فرآیندها یا سیستم سازمان باشد. برخی گفته‌اند تجربه شامل تعامل با محصولات هم می‌شود و برخی دیگر گفته‌اند تجربه، شامل احساسات یا عکس‌العمل‌های عاطفی می‌شود که حاصل این تعاملات می‌شود. (دهقانی، فتاحی: ۱۳۹۶، ۲۸) مدیریت تجربه مشتری نیز مانند هر موضوع دیگری ابعاد گوناگونی دارد که می‌توان از جهات مختلف آنها را مورد بررسی قرار داد. پژوهشگران در ارتباط با تجربه‌ی مشتری سه بعد را مد نظر قرار داده‌اند که این ابعاد می‌تواند بر مدیریت تجربه‌ی مشتری اثرگذار باشد.

برری و همکاران، مدیریت تجربه مشتری را به سه قسمت تقسیم‌بندی کرده‌اند:

بخش اول: تجربه‌ی مشتری که به مشتریان اجازه می‌دهد ادراکات خود را بر مبنای عملکرد فنی خدمات ارائه شده شکل دهند. این بخش را بخش وظیفه‌ای می‌گویند.

بخش دوم: عوامل فیزیکی و قابل لمس که مرتبط با خدمات است و آن را بخش مکانیکی گویند.

بخش سوم: رفتار و ظاهر ارائه کنندگان خدمات نشان‌دهنده‌ی بخش انسانی مدیریت تجربه مشتری است. این بخش‌ها باعث نفوذ بر احساسات مشتری می‌شود. (دهقان، فتاحی: ۱۳۹۶، ۲۵) همان‌طور که گفته شد، مدیریت تجربه‌ی مشتری یعنی توجه به ادراک مشتری نسبت به واحد فروش و خدماتی که از آنها دریافت می‌کند. به همین خاطر ابعاد وظیفه‌ای، مکانیکی و انسانی هر یک با توجه به نوع خدمات ارائه شده جایگاه ویژه‌ای دارند. بخش اول (وظیفه‌ای) بر بخش منطقی ذهن مشتری اثرگذار است و بخش‌های (مکانیکی و انسانی) بیشتر احساسات مشتری را درگیر می‌نماید.

در دنیای امروز با پیشرفت علم و تکنولوژی مشتریان از قالب

طی آن، شرکت‌ها تمامی راهکارها و استراتژی‌های خود را برای حفظ مشتری و رضایتمندی آن تا مرحله‌ی اثبات وفاداری به کار می‌گیرند. این فرایند تمامی جوانب ارتباط با مشتری را شامل می‌شود تا جایی که مشتری از ارتباط با بخش فروش احساس خشنودی داشته باشد. «سامپسون لی در مورد تجربه‌ی مشتری این‌گونه سخن می‌گوید: مدیریت تجربه مشتری یعنی فرآیند؛ فرآیندها به تمامی تجاربی که مشتری در طول ارتباط با شرکت در مدت چرخه‌ی خود، قبل از خرید، مصرف، در خرید، تا بعد از خرید و در تمامی نقاط ارتباطی با شما برقرار می‌سازد، مربوط هستند. خواه این فرایند در خرده‌فروشی‌ها باشد یا به شکل تماس تلفنی، اینترنتی، رودرو، تبلیغات، پست مستقیم، روابط عمومی و...» (همان، ۳۳: ۱۳۹۶)

همان‌طور که گفته شد تجربه‌ی مشتری تعاریف گوناگونی دارد و دیدگاه‌های مختلفی در ارتباط با این موضوع مطرح شده است. «همه توافق نظر دارند که تجربه مشتری باید شامل تعامل با افراد، فرآیندها یا سیستم سازمان باشد، برخی گفته‌اند تجربه شامل تعامل با محصول هم می‌شود و دیگران گفته‌اند تجربه شامل احساسات یا عکس‌العمل‌های عاطفی می‌شود که حاصل این تعاملات است. روی هم رفته به نظر می‌رسد که ادراک مشتری در مرکز آن چیزی قرار گرفته است که تجربه مشتری به آن می‌پردازد.» (درخشانی، محمودی: ۱۳۹۲)

به نظر می‌رسد مفهوم تجربه‌ی مشتری را برای اولین بار هالبروک و هرچمن در سال ۱۹۸۲ مطرح کرده‌اند. در ابتدا مفهوم تجربه‌ی مشتری به بررسی تصمیم‌گیری عقلانی به وسیله‌ی مشتریان پرداخت، سپس به بررسی عواملی که جنبه‌ی رفتار مشتری توجه دارد، توجه کرد. تعاریف بسیار متعددی در خصوص تجربه‌ی مشتری وجود دارد، همه توافق نظر دارند که تجربه



افراد ثابت که تجربه‌ی دیدار رو در رو داشته باشند و به صورت حضوری خرید خود را انجام دهند، خارج شده و به شکل نوین و مشتریان آنلاین و یا خرید از راه دور تبدیل شده‌اند. به همین خاطر راه‌های جذب مشتری نیز متناسب با این موضوع تغییر کرده و در نهایت راه‌های مدیریت تجربه‌ی مشتری نیز تغییر می‌کند.

از دیرباز حفظ مشتری و وفاداری آن برای صاحبان مشاغل و تولیدکنندگان مهم بوده است اما امروزه راهکاری تازه‌ای جهت حفظ این فرایند به مدد علم و همچنین رسانه‌های اجتماعی ایجاد شده است. «سال‌ها وضعیت به این صورت بوده است که مصرف‌کنندگان حرف‌هایشان را از طریق کیف پولشان می‌زده‌اند و احساساتشان در طول زمان بر اساس خرج کردن یا خرج نکردنشان مشخص می‌شده است، اما رسانه‌های اجتماعی به عموم مردم یک خط مستقیم در ارتباط با شرکت‌ها و برندهایی که مایل به ارتباط با آنها هستند و یک سخنگو عمومی برای انجام این کار بخشیده‌اند». (دیموفت و همکاران، ۲۰۲: ۱۳۹۶) این ارتباط دو سویه، تجربیات مشتری را به تولیدکنندگان منتقل می‌نماید.

### ۳- ضرورت و اهمیت این پژوهش

مدیریت تجربه‌ی مشتری موضوعی است که در چند سال اخیر بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته و در قالب مقولات علمی بررسی گردیده است. تجربه‌ی مشتری به عنوان عاملی جهت حفظ و تداوم رابطه با مشتری و همچنین ادامه‌ی سودآوری، از اهمیت بالایی برخوردار است. یان مک الیستر، مدیر و رئیس سابق مدیریت شرکت فورد موتور در ارتباط با این موضوع گفته است: «در اواخر دهه ۱۹۸۰ کیفیت وجه تمایز بود. در دهه ۱۹۹۰ برند وجه تمایز بود، برای دهه ۲۰۰۰، تجربه‌ی مشتری متمایزگر خواهد بود» به همین منظور می‌بایست در طی یک پژوهش میدانی به آن پرداخته شود. پژوهشگر در این تحقیق در نظر دارد به ارزیابی این موضوع با توجه به سه بعد وظیفه‌ای، فیزیکی یا مکانیکی و انسانی بپردازد.

هر یک از ما در طول زندگی، حداقل برای یکبار در جایگاه مشتری و برای دفعات متعددی در جایگاه مصرف‌کننده بوده‌ایم و با تولیدکنندگان و فروشندگان ارتباط برقرار نموده‌ایم. در این موقعیت، افراد با واکنش‌های گوناگونی مواجه می‌شوند که تجربیات آنها را نسبت به فرایند خرید تشکیل می‌دهد. برای مثال رفتار بد و اشتباه یک فروشنده می‌تواند باعث شود دیگر تمایلی به خرید از آن واحد تجاری نداشته باشید و یا برخورد خوب، محیط مناسب و همچنین ارائه‌ی خدماتی که باعث اطمینان خاطر شما از خریدتان گردد، این فرصت را به فروشنده یا تولیدکننده می‌دهد تا بار توجه شما را برای خرید از واحد تجاری خود، جذب نماید. به مجموعه‌ی این واکنش‌ها و تعاملات و احساسات، تجربه‌ی مشتری می‌گویند و اینکه چگونه این تجربه، مدیریت گردد که موجبات تداوم رابطه مشتری و فروشنده را فراهم کند، از اهمیت بالایی برخوردار است. «تجربه مشتری

جدیدترین تمایز رقابتی شرکت‌ها در دنیای کنونی کسب و کار به شمار می‌رود، گارتر در آخرین گزارش خود، روند تجربه مشتری را در سال ۲۰۱۶ مورد بررسی قرار داده است و نشان می‌دهد که ۸۹ درصد شرکت‌ها و خرده‌فروشان بیش از آنکه خود را از طریق محصول و یا خدمات از رقبا متمایز کنند، این تمایز را از طریق خلق تجارب مثبت برای مشتریان‌شان فراهم کرده‌اند، همه ما می‌دانیم که مشتری خرسند، تبدیل به یک مشتری وفادار خواهد شد و این یعنی ادامه‌ی داد و ستد و توسعه سهم خرید مشتری از آن شرکت و توصیه وی به دیگران. لذا خلق و ارائه یک تجربه‌ی عالی، تبدیل به حیاتی‌ترین هدف شرکت‌ها شده است.» (ناوی: ۱۳۹۷) در این مورد مثال‌های فراوانی را می‌توان ذکر کرد که برندها و شرکت‌های بزرگ برای مدیریت تجربه‌ی مشتریان خود و همچنین حفظ رابطه‌ی آنها چه خدماتی را ارائه نموده‌اند و همچنین چگونه بازخوردها و فیدبک‌های دریافتی را مدیریت کرده‌اند.

برای مثال «در روز ۲۳ آوریل ۱۹۸۵، زمانی که کوکاکولا فرمول محبوب خود را به فرمول شیرین‌تری تغییر داد و آن را با برند جدید نیوکوک عرضه کرد، برخی از هواداران و مصرف‌کنندگان وفادار به سر و صدا افتادند. در طول چند هفته بعد، شرکت کوکاکولا بیش از ۴۰۰ هزار تلفن و نامه دریافت کرد که همگی از این تغییر شاکی بودند به همین خاطر کوکاکولا نسخه‌ی قدیمی را به بازار برگرداند» (دیموفت و دیگران، ۲۰۳: ۱۳۹۶) مثال‌های از این دست در ارتباط با تجربیات گوناگون مشتریان و واکنش‌های آنان بسیار است. نکته‌ی حائز اهمیت در این بخش، توجه به بازخوردها و نحوه‌ی مدیریت کردن احساسات و ادراکات مشتریان است. «مدیریت تجربه مشتری باید دقیقاً در همه جا حضور داشته باشد. وقتی یک پیام الکترونیک برای مشتری فرستاده می‌شود و از او دعوت می‌کنیم در یک نظرسنجی شرکت کند و یا زمانی که یک آگهی تلویزیونی تماشا می‌کند و یا حتی وقتی قبوضش را می‌پردازد، در همه این مکان‌ها باید مدیریت تجربه مشتری وجود داشته باشد. مدیریت تجربه مشتری یعنی ما چگونه مدیریت و تبلیغ کنیم؟ و برند خود را جایگاه‌یابی کنیم؟ چگونه ضمانت‌ها و خدمات ارائه کنیم؟ و چگونه از مزیت فناوری امروز برای خلق و ابداع روش‌های تمایز از رقبا بهره می‌گیریم؟». (شاهدوست: ۱۳۹۵)

### ۴- اهداف تحقیق

- مشخص کردن رابطه بین بخش وظیفه‌ای (CEM) و اعتماد.
- مشخص کردن رابطه بین بخش مکانیکی (CEM) و اعتماد.
- مشخص کردن رابطه بین بخش انسانی (CEM) و اعتماد.
- مشخص کردن رابطه بین بخش وظیفه‌ای (CEM) و وفاداری.
- مشخص کردن رابطه بین بخش مکانیکی (CEM) و وفاداری.
- مشخص کردن رابطه بین بخش انسانی (CEM) و وفاداری.

### ۵- سوالات پژوهش

پژوهش‌ها همواره در راستای پاسخگویی به سؤالاتی که در





محاسبه شد که با روش نمونه‌گیری تصادفی ساده انتخاب شدند.

#### ۸- روش تجزیه و تحلیل:

پس از آنکه محقق داده‌ها را گردآوری، استخراج و طبقه‌بندی نمود و جدول توزیع فراوانی و نسبت‌های توزیع را تهیه کرد، باید مرحله جدیدی از فرایند تحقیق که به مرحله تجزیه و تحلیل داده‌ها معروف است، آغاز شود. در این پژوهش برای تجزیه و تحلیل اطلاعات از نرم‌افزار spss و Amos استفاده خواهد شد. در روش تجزیه و تحلیل اطلاعات در این تحقیق از جداول فراوانی و نمودارها جهت آمار توصیفی و برای آمار استنباطی از آزمون همبستگی پیرسون و تجزیه و تحلیل رگرسیون جهت تعیین مدل و تحلیل مسیر استفاده خواهد شد.

#### ۹- فرایند انجام پژوهش

- در فصل اول، بیان مسئله و ضرورت تحقیق در کنار فرضیه‌ها و روش تحقیق و تعریف مفهومی و عملیاتی متغیرهای تحقیق پرداخته می‌شود.

- در فصل دوم، مفاهیم بنیادی و مبانی نظری پژوهش تبیین و تشریح شده و در ادامه با مروری بر ادبیات تحقیق، مطالعات پیرامون موضوع تحقیق مورد بررسی قرار گرفته است.

- فصل سوم به تشریح روش انجام تحقیق اختصاص دارد. در این فصل ابتدا شیوه‌ی گردآوری اطلاعات توضیح داده می‌شود و در نهایت شیوه‌ی تجزیه و تحلیل داده‌ها و آزمون فرضیه‌ها می‌رسد. - موضوع فصل چهارم، چگونگی آزمون و تجزیه و تحلیل فرضیه‌های تحقیق و تفسیر نتایج حاصل از به‌کارگیری روش تحقیق است.

- فصل پنجم، به ارائه نتیجه‌گیری، تفسیر نتایج، بیان محدودیت‌های تحقیق و ارائه پیشنهادها کاربردی برای تحقیقات آینده می‌پردازد.

#### ۱۰- نتایج مورد انتظار:

محقق انتظار دارد تا بین پارامترهای وظیفه‌ای، مکانیکی و انسانی برای مدیریت و ساخت تجربه مشتری ارتباط معناداری در سطوح استراتژیک و تاکتیکی وجود داشته باشد.

#### ۱۱- برنامه زمانی پروژه پژوهشی:

■ برنامه زمانبندی مراحل اجرایی پروژه پژوهشی - نمودار گانت (زمانبندی پروژه پژوهشی به ماه)						
ردیف	عنوان فعالیت					
۱	مرور متون و سوابق پژوهش	۱	۲	۳	۴	۵
۲	تدوین طرح پژوهش	۱	۲	۳	۴	۵
۳	گردآوری داده‌ها	۱	۲	۳	۴	۵
۴	تحلیل داده‌ها و خبره‌سنجی یافته‌ها (اعتبارسنجی)	۱	۲	۳	۴	۵
۵	نگارش پروژه و انجام مراحل دفاع	۱	۲	۳	۴	۵

\* منابع در دفتر نشریه موجود است.

ذهن پژوهشگر شکل گرفته‌اند، صورت می‌گیرند. سوالات، در اصل اهداف پژوهشگر از انجام پژوهش هستند که در بخش نتایج (فصل پنجم) به آنها پرداخته می‌شود. در این بخش به چهار سؤال اصلی در ارزیابی تجربه‌ی مشتری می‌پردازیم.

- بین بخش وظیفه‌ای (CEM) و اعتماد ارتباط معناداری وجود دارد؟

- بین بخش مکانیکی (CEM) و اعتماد ارتباط معناداری وجود دارد؟

- بین بخش انسانی (CEM) و اعتماد ارتباط معناداری وجود دارد؟

- بین بخش وظیفه‌ای (CEM) و وفاداری ارتباط معناداری وجود دارد؟

- بین بخش مکانیکی (CEM) و وفاداری ارتباط معناداری وجود دارد؟

- بین بخش انسانی (CEM) و وفاداری ارتباط معناداری وجود دارد؟

#### ۶- روش و ابزار جمع‌آوری اطلاعات:

در این تحقیق برای جمع‌آوری اطلاعات از روش‌های زیر استفاده خواهد شد: مطالعات کتابخانه‌ای: جهت گردآوری اطلاعات در زمینه مبانی نظری و ادبیات موضوع، از منابع کتابخانه‌ای، مقالات و کتاب‌های مربوطه استفاده گردید. تحقیقات میدانی: در این تحقیق به منظور جمع‌آوری داده‌ها و اطلاعات از پرسشنامه استفاده خواهد شد. برای جمع‌آوری اطلاعات از دو روش کتابخانه‌ای و میدانی استفاده شده است. ابزار اصلی گردآوری، در جمع‌آوری اطلاعات اولیه پرسشنامه است. پرسشنامه‌ای در دو بخش طراحی و با استفاده از طیف گزینه‌ای لیکرت متغیرهای تحقیق بررسی خواهد شد.

#### ۷- جامعه آماری و تعداد نمونه

جمعیت آماری این پژوهش را اعضای صنف تولیدکنندگان لوازم خانگی تشکیل داده است. جامعه آماری در هر تحقیق عبارت است از کلیه عناصر و افرادی که در یک مقیاس جغرافیایی مشخص (جهانی یا منطقه‌ای) در یک صفت مشترک باشند. (حافظ نیا ۱۳۸۲، ۱۹). حجم نمونه با استفاده از فرمول کوکران ۱۰۸ نفر



## خدا حافظی با چک حامل

نکته حائز اهمیت دیگر آن است که مدت زمان اعتبار یک چک بیش از سه سال نخواهد بود تا به گردونه‌ای پایان دهد که بعضاً یک چک را تا ده سال هم خارج از بانک و در گردش نگاه می‌داشت؛ اما بر طبق قانون جدید، مدت اعتبار یک چک صادره، بیش از ۳ سال نخواهد بود و ظرف این مدت چک باید به بانک برگردد و دوره حیات آن به پایان رسد.

پیش از این برای انتقال چک به فرد دیگری، کار با انجام یک یا دو امضا پیش می‌رفت و چک به فرد دیگری منتقل می‌گردید، اما اکنون در در قانون جدید چنین امکانی وجود نخواهد داشت؛ ضمن اینکه باید اطلاعات فرد گیرنده نهایی در سامانه ثبت و در سامانه صیاد بانک مرکزی تأیید شود.

اگر صادرکننده چک دارای چک برگشتی باشد، اجازه صدور برگه چک جدید در سامانه به وی داده نمی‌شود. سقف عمر چک‌های صادره از سوی دارنده دسته‌چک، سه سال تعیین شده است.

دارنده دسته چک دارای سقف اعتباری مشخصی است و جمع چک‌های صادره از سقف اعتباری وی تجاوز نخواهد کرد. سقف اعتباری بر اساس مولفه‌هایی همچون وضعیت معیشتی فرد صادرکننده چک، حقوق و مزایای دریافتی، اموال و دارایی‌های او تعیین خواهد شد و صادرکننده چک، اجازه صدور چک جدید تا زمان پاس شدن چک قبلی را خارج از سقف اعتباری خواهد نخواهد داشت.

چک صادر شده تنها زمانی امکان نقد شدن خواهد داشت که در سامانه طراحی شده بانک مرکزی به ثبت رسیده باشد. برگ چک صادر شده نباید دارای مغایرت با اطلاعات ثبت شده در سامانه باشد.

تا زمانی که اطلاعات برگ چک روی سامانه صیاد بانک مرکزی درج و ثبت نشده و بانک مرکزی، مشخصات و فرد گیرنده چک را تأیید نکند، بانک اجازه پاس کردن مبلغ چک و برگشت زدن آن را نخواهد داشت. صادرکننده چک باید در زمان صدور چک، به صراحت هدف از صدور چک و نحوه هزینه‌کرد مبلغ آن را اعلام نماید. صادرکننده چک باید اطلاعات روی برگه چک را از طریق اپلیکیشن تلفن همراه یا اینترنت بانک همان بانکی که در آن حساب جاری داشته و دسته چک را از آن گرفته، ثبت کند.

اجرای قانون چک وارد فاز جدیدی شده است و بر مبنای آن، صدور چک در وجه حامل ممنوع است و افراد ورشکسته نیز اجازه دریافت دسته‌چک ندارند و سقف عمر چک‌ها سه ساله خواهد بود. قانونی که در صورت اجرای کامل، می‌تواند اعتبار را دوباره به چک برگرداند. سال‌های زیادی است که حضور چک‌های بلامحل در اقتصاد ایران، به فضای کسب و کار آسیب زده بود و خرید و فروش‌های اعتباری را دچار مشکل کرده است. از سوی دیگر، حضور چک‌های حامل در اقتصاد ایران هم به این معضلات اضافه کرده است؛ چراکه ردیابی پرداخت‌ها دچار خدشه شده و بسیاری از معاملاتی که می‌تواند برای اقتصاد در دسرساز شود، از طریق چک‌هایی صورت می‌گیرد که بعضاً میان چند ده نفر سال‌ها دست به دست می‌شود. حال اصلاحیه قانون چک این امیدواری را به وجود آورده که بتوان اصلاحات بنیادین در حوزه صدور چک‌ها صورت داد و نه تنها بساط پولشویی از طریق چک را برچید بلکه زمینه‌ای را برای بازگشت اعتماد به این برگه بهادار در بازار فراهم کرد. نکته حائز اهمیت دیگر البته آن است که به مرور زمان چیزی به نام چک کاغذی وجود نداشته باشد و همه چیز تحت سیستم الکترونیکی قرار گیرد تا بتوان ردیابی را نیز به صورت سیستماتیک و دقیق صورت داد.

به اذعان کارشناسان، اگر قانون چک به درستی اجرایی و بر اساس تمام اجزای تعیین شده در آن عملیاتی گردد، می‌توان امیدوار بود که تخلفات ناشی از دست به دست شدن چک‌ها و عدم ردیابی مسیرهای هزینه‌کرد وجوه آن به حداقل برسد و فرد صادرکننده چک، پاسخگوی چک صادره خود باشد. به همین دلیل است که بانک مرکزی با طراحی سامانه صیاد، تلاش کرده تا چک‌ها را از مرحله صدور تا زمانی که مجدد برای پرداخت نهایی به بانک برمی‌گردد، به دقت رصد کرده و از سلامت گردش آنها مطمئن شود.

بخشی از قانون چک از آذر ۹۷ و بخشی دیگر آن در آذر ۹۸ عملیاتی گردید و حال در سال ۹۹ آخرین بخش از تغییرات این قانون عملیاتی خواهد شد تا اجرای قانون چک به طور کامل محقق شود؛ از جمله اقداماتی که در فاز سوم کلید خواهد خورد این است که فردی که یکی از چک‌های او برگشت خورده، دیگر اجازه صدور چک‌های بلامحل بعدی را نخواهد داشت.



# بانک مرکزی بخشنامه نحوه تأمین ارز واردات را ابلاغ کرد

ارزی، نرخ ارز مورد معامله در سامانه تأمین ارز با اخذ دستور پرداخت از واردکننده راساً نسبت به انتقال وجه ریالی معادل کل مبلغ ارزی معامله شده به حساب دارنده ارز و یا نماینده معرفی شده از سوی ایشان اقدام نماید. ضمناً تأیید مراتب مذکور توسط دارنده ارز در سامانه جامع تجارت نیز الزامی است.

۵- در صورت تأمین ارز از محل منابع ارزی واردکننده در خصوص منابع ارزی واردکننده در خارج کشور لازم است علاوه بر اخذ صورتحساب ارزی مربوطه، نسبت به اخذ سایر مدارک مثبته از واردکننده مرتبط با منابع ارزی واردکننده، از جمله قرارداد انجام کار، قرارداد اجاره، گواهی فروش سهام، گواهی سپرده، گواهی انحصار وراثت و مستندات مربوط به فروش دارایی‌های واردکننده و... و نگهداری تصاویر مدارک مربوطه در سوابق اقدام نماید. ضمناً بابت تمامی موارد لازم است ضمن اخذ و نگهداری تعهدنامه پیوست در سوابق درخواست گواهی ثبت آماری با درج کد ۴۸۷۴۸۳۲ در فیلد بخشنامه در سامانه مربوطه را ثبت و متعاقباً آن بانک نسبت به ثبت اطلاعات درخواستی به شرح فیلدهای موجود در سامانه تأمین ارز اقدام نماید. ضرورت دارد واحدهای بازرسی و مبارزه با پولشویی آن بانک رعایت دقیق دریافت اسناد یادشده توسط شعب خود را به طور مستمر نظارت و کنترل نمایند.

۶- در روش‌های حواله ارزی و برات اسنادی ثبت / ویرایش اطلاعات ابزار پرداخت و به تبع آن صدور اعلامیه تأمین ارز بابت مواردی که تأمین ارز آنها از محل منابع ارزی واردکننده یا ارز حاصل از صادرات خود واردکننده صورت می‌پذیرد، متعاقب و منوط به ثبت اطلاعات مربوطه در سامانه تأمین ارز خواهد بود. همچنین در مواردی که تأمین ارز از محل منابع ارزی دیگران / ارز حاصل از صادرات دیگران یا تهاتر صورت پذیرد، ثبت / ویرایش اطلاعات ابزار پرداخت و به تبع آن صدور اعلامیه ارزی تأمین ارز متعاقب و منوط به ثبت اطلاعات مربوطه و پرداخت معادل ریالی ارز مورد معامله خواهد بود. ضمناً ضروری است در کلیه موارد فوق اعلامیه ارز در حداقل زمان ممکن و حداکثر به میزان گواهی ثبت آماری تأیید شده / مجموع ارزش پروانه‌های صادراتی / مجموع ارزش ارز مورد معامله صادر گردد.

مقتضی است ضمن رعایت کلیه قوانین و مقررات مربوطه از جمله مقررات مربوط به مبارزه با پولشویی مراتب را به کلیه شعب و واحدهای ارزی ذیربط ابلاغ و بر حسن اجرای آن نیز نظارت نمایید.

بانک مرکزی بخشنامه نحوه تأمین ارز واردات را ابلاغ کرد که بر مبنای آن واردات با ارز نیمه، حاصل از صادرات خود، حاصل از صادرات غیر، تهاتر، منابع ارزی واردکننده و منابع ارزی دیگران مجاز است. بانک مرکزی بخشنامه نحوه تأمین ارز واردات را اصلاح کرد. بر این اساس شش روش «واردات با ارز نیمه»، «ارز حاصل از صادرات خود»، «ارز حاصل از صادرات غیر»، «تهاتر»، «منابع ارزی واردکننده» و «منابع ارزی دیگران» مجاز است.

## متن کامل این بخشنامه

احتراماً پیرو بخشنامه شماره ۱۷۲۱۰۴/۹۷ مورخ ۲۰/۵/۱۳۹۷ و نامه عمومی شماره ۹۲۹۲۳/۹۹ مورخ ۳/۴/۹۹ و با عنایت به تصمیمات جلسه یکصد و هفتاد و هفتم مورخ ۶/۸/۹۹ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت ابلاغی طی نامه شماره ۹۰۸۲۹ مورخ ۱۲/۸/۹۹ از سوی معاونت محترم اقتصادی رئیس جمهور، بدینوسیله نحوه تأمین ارز بابت واردات به شرح ذیل جهت اجرا ابلاغ می‌گردد:

۱- در کلیه موارد ذیل، تأمین ارز منوط به اخذ تأییدیه گواهی ثبت آماری معاملات ارزی مربوطه از سوی اداره نظارت ارز این بانک خواهد بود.

۲- تأمین ارز به منظور گشایش اعتبار اسنادی / ثبت بروات وصولی اسنادی و انجام حواله ارزی با توجه به گروه کالایی مندرج در ثبت سفارش صادره از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌تواند به نرخ رسمی یا از طریق بازار دوم ارز در سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیمه)، ارز حاصل از صادرات خود، ارز حاصل از صادرات دیگران، تهاتر، منابع ارزی واردکننده و منابع ارزی دیگران صورت گیرد.

۳- در مواردی که تأمین ارز از محل صادرات دیگران یا تهاتر صورت می‌پذیرد، آن بانک موظف است متعاقب درج شماره شبای حساب صادرکننده، مبلغ ارز، نرخ ارز مورد معامله و شماره پروانه صادراتی مربوطه در سامانه تأمین ارز با اخذ دستور پرداخت از واردکننده راساً نسبت به انتقال وجه ریالی به میزان مورد معامله به شماره شبای حساب صادرکننده و ثبت اطلاعات آن در سامانه تأمین ارز اقدام نماید. ضمناً تأیید مراتب مذکور توسط صادرکننده در سامانه جامع تجارت نیز الزامی است.

۴- در مواردی که تأمین ارز از محل منابع ارزی دیگران صورت می‌پذیرد، آن بانک مکلف است متعاقب درج شماره شبای دارنده ارز یا نماینده معرفی شده از سوی ایشان، کد ملی / شناسه ملی، مبلغ





## ابطال مصوبه مهم هیئت وزیران برای دریافت مابه التفاوت نرخ ارز از واردکنندگان

**ابطال تصویب نامه ۷۰۲۲۰/ت/۵۵۵۶۳۳ هـ - ۱۳۹۷/۵/۲۹ هیئت وزیران**

بر این اساس واردکنندگانی که تأمین ارز آنها پیش از تاریخ ۱۳۹۷/۵/۱۶ از طریق بانک یا سامانه نیما پذیرفته شده ولی کالای مربوط ترخیص نگردیده و تکلیفی به پرداخت مابه التفاوت نرخ ارز زمان تأمین تا نرخ ارز بازار (بازار ثانویه) زمان ترخیص کالا برای ترخیص کالا ندارند.

شماره دادنامه: ۷۴۹

تاریخ دادنامه: ۱۸/۶/۱۳۹۹

شماره پرونده: ۹۷۰۳۹۵۲

مصوبه ابطال شده به شرح زیر است:

هیئت وزیران در جلسه ۱۳۹۷/۵/۲۴ تصویب کرد:

در مواردی که تأمین ارز بابت گشایش اعتبار اسنادی، ثبت برات اسنادی و حواله ارزی پیش از تاریخ ۱۳۹۷/۵/۱۶ از طریق بانک یا سامانه نیما پذیرفته شده ولیکن کالای مربوط ترخیص نگردیده است (به جز کالاهای موضوع بند ۱ تصویب نامه فوق

## وظیفه اصلی سامانه جامع تجارت چیست؟

**ساز و کار سامانه جامع تجارت چگونه به تسریع روند تجارت کمک می‌کند؟**

این سامانه از طریق ایجاد ارتباطی سریع در فضای ابری، بین بازرگانان و شرکتها سبب حذف حضور فیزیکی آنان و انجام فرآیندهای غیرضروری آنان از طریق اتصال به سامانه‌های بین‌المللی می‌شود. این امر به طرز شگفتی، به تسریع روند تجارت کمک می‌کند.

**مزایای استفاده از سامانه جامع تجارت چیست؟**

اگر بخواهیم از مزایای سامانه جامع تجارت بگوئیم، می‌توانیم به کاهش پدیده قاچاق با استفاده از این سامانه اشاره کنیم. شاید برایتان سؤال پیش بیاید که چگونه این امر ممکن است؟ از آنجایی که با استفاده از این سامانه، تمام تبادلات و معامله‌ها رنگ و بوی قانونی به خود می‌گیرند، پدیده قاچاق نیز خود به خود کاهش می‌یابد.

**چه نهادهایی در ساز و کار سامانه جامع تجارت دخیل‌اند؟**

برخی از نهادهای دولتی که در ادامه به آنها اشاره می‌کنیم، نقش مهمی در ساز و کار این سامانه بر عهده دارند:

■ وزارت اقتصاد

■ وزارت صنعت، معدن و تجارت

همانطور که گفتیم این سامانه برای جامع‌سازی و نظارت بر فرآیندها در روند تجارت بین‌الملل وارد عرصه رقابت شده است. پس وظایفی در این راستا برای آن تعریف شده است. همچنین این سامانه دارای دو هدف اصلی است که شامل تسهیل و یکپارچه‌سازی در امور تجاری در کشور و ایجاد شفافیت تجاری در کشور است و دیگری بعد نظارتی این سامانه بر آن زنجیره کلان صادرات و واردات کشور صورت بگیرد.

این سامانه که برای تسهیل در دو بخش اصلی فرامرزی و تجارت داخلی است، در بخش فرامرزی شامل بخش‌های:

■ سامانه جامع تجارت

■ سامانه جامع انبارها و مراکز نگهداری کالا

■ سامانه شناسه کالا

■ سامانه سنجش اعتبار و رتبه‌بندی اعتباری

■ پرتال ارزی یا نظام یکپارچه معاملات ارزی نیما

■ سامانه جامع حمل‌ونقل

■ سامانه جامع امور گمرکی

می‌باشد که توانسته تشریفات و بوروکراسی‌های بیهوده و مشکل ساز را حذف کند و باعث کاهش مدت زمان و صرفه جویی در آن شود.



### متن رأی هیئت عمومی

نظربه اینکه قائم مقام دبیر شورای نگهبان به موجب نامه شماره ۱۳۹۹/۳/۱۱-۹۹/۱۰۲/۱۷۶۳۸-اعلام کرده است که: موضوع تصویب نامه شماره ۷۰۲۲۰/ت/۵۵۵۶۳۳هـ - ۱۳۹۷/۵/۲۹ هیئت وزیران در خصوص تأمین ارز بابت گشایش اعتبار اسنادی، در جلسه مورخ ۱۳۹۹/۲/۲۳ فقههای شورای نگهبان مورد بحث و بررسی قرار گرفت و «اتفاق مصوبه نسبت به مواردی که قراردادهای قطعی تأمین و فروش ارز بین بانکها و متقاضیان منعقد شده باشد و شرطی مبنی بر الزام طرفهای قرارداد به پرداخت مابه التفاوت وجود نداشته باشد، خلاف شرع شناخته شد.» لذا در اجرای حکم مقرر در تبصره ۲ ماده ۸۴ و ماده ۸۷ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری مصوب سال ۱۳۹۲ و تبعیت از نظر فقههای شورای نگهبان و مستنداً به مواد ۸۸ و ۱۳ قانون پیش گفته اطلاق مصوبه مورد اعتراض در حد نظر فقههای شورای نگهبان از تاریخ تصویب مصوبه ابطال می شود.

الذکر) بانک عامل موظف است با اخذ تعهدنامه از واردکننده مبنی بر پذیرش پرداخت مابه التفاوت نرخ ارز زمان تأمین تا نرخ ارز بازار (بازار ثانویه) زمان ترخیص کالا، معادل بیست و هشت هزار (۲۸۰۰۰) ریال به ازای هر دلار (و متناسب نسبت به دیگر ارزها) نسبت به صدور اعلامیه تأمین ارز به عنوان گمرک جمهوری اسلامی ایران (مجوز ترخیص کالا) اقدام نماید. رفع تعهد ارزی برای این گروه واردکنندگان موکول به ارائه پروانه گمرکی و همچنین پرداخت مابه التفاوت مذکور به بانک عامل (و واریز به حساب خزانه داری کل کشور) و حداکثر تا ششمه از تاریخ ترخیص می باشد. در مواردی که متقاضی از پرداخت مابه التفاوت مزبور اجتناب نماید، بانک عامل باید ضمن معرفی واردکننده به سازمان تعزیرات حکومتی، مراتب را به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران منعکس نموده تا از تخصیص و تأمین ارز برای موارد آتی جلوگیری شود.



بخواهیم تأثیر سامانه جامع تجارت بر روند امور را بررسی کنیم باید از چند جهت مختلف به آن نگاه کنیم. اول از همه اینکه باید قبول کرد که مانند همه سامانهها ممکن است این سامانه نیز خطاها و ایراداتی را داشته باشد اما در مقابل مزایای آن بسیار ناچیز است.

اگر بخواهیم به فواید سامانه جامع تجارت ایران اشاره کنیم، می توانیم به افزایش شفافیت برای استفاده کنندگان، تسهیل در تجارت، کاهش زمان و هزینه اشاره کرد. همچنین استفاده از چنین سیستمی به بهبود اثربخشی و کارایی نظارت های رسمی منجر شده و هزینه های بخش دولتی و خصوصی را در جهت استفاده بهتر از منابع کاهش می دهد و تشخیص کالای قاچاق راحت تر از گذشته شده است. این سامانه هنوز در حال پیشرفت است و مسئولان این پروژه در تلاش اند تا سیستم را آسان تر و ایمن تر کنند.

### ■ وزارت راه و شهرسازی

#### نحوه ثبت نام در سامانه جامع تجارت به چه صورت است؟

۱- جهت ثبت نام در این سامانه ابتدا به آدرس [ntsw.ir](http://ntsw.ir) وارد شوید.

۲- در صورتی که مدیرعامل شرکت شما فردی خارجی است، گزینه ثبت نام کاربران خارجی و در غیراین صورت گزینه ثبت نام کاربران ایرانی را انتخاب نمایید.

۳- اگر قبلاً در سامانه ثبت نام کرده بودید، می توانید گزینه عضویت دارم را انتخاب کنید و با وارد کردن رمز عبور و کد ملی سامانه ثبت نام به صورت اتوماتیک، اطلاعات شما از آن سامانه به سامانه جامع تجارت منتقل می شود؛ در غیراین صورت گزینه عضویت ندارم را انتخاب و اطلاعات را وارد کنید.

۴- در این مرحله شما باید اطلاعات دیگری مانند نام و نام خانوادگی، شماره شناسنامه، نام پدر، شماره همراه و... را وارد نمایید و پس از تأیید کد ملی و شماره همراه شما با هویت شما، مراحل امنیتی کار به پایان می رسد.

۵- در صورتی که اطلاعات شما صحیح باشند، ثبت نام شما با موفقیت ثبت شده است؛ اما یک کد ۴ رقمی به شماره همراه شما ارسال خواهد شد که با وارد کردن آن در سامانه ثبت نام شما نهایی خواهد شد.

#### تأثیر سامانه جامع تجارت ایران بر روی روند کار

در چند سال اخیر تغییراتی در زیرساخت کشور رخ داده اند که دارای نقاط قوت بسیاری هستند و امور مختلف را برای ما آسان می کنند که یکی از آن سامانه ها، سامانه جامع تجارت است. اگر



## دفاع گمرک از ترخیص کالاهای رسوبی

و با توجه به عدم موافقت بانک مرکزی و یا شرایط اتخاذ شده اجرائی نگردید.

دوماً پرواضح است که اگر ثبت سفارشی از تیرماه سالجاری در صف تخصیص یا تأمین ارز بانکی قرار گرفته بالاخره پس از چند ماه به مرحله تأمین ارز و صدور کد رهگیری بانک رسیده باشد و صاحب کالا به دلیل تبعات بعدی و رفع تعهد ارزی نخواهد از تسهیلات حذف کد رهگیری بانک استفاده کند؛ سوماً- مصوبه آبانماه ستاد تنظیم بازار به صاحبان کالا این مجوز را داده تا بتوانند ۹۰ درصد کالای خود را از گمرکات به صورت درصدی ترخیص کنند و صاحبان کالایی که با تودیع وثیقه در بانک عامل، در صف تخصیص و یا تأمین ارز بودند ترجیح دادند تا نسبت به ترخیص درصدی کالای خود اقدام نمایند تا متعاقباً با صدور کد رهگیری بانک، مابقی کالا را از گمرک خارج کنند. بنابراین این دلایل، بخوبی نشانگر این موضوع است که چرا علیرغم حذف کد رهگیری بانک، ترخیص کالاهای بدون کد رهگیری تفاوت محسوسی نکرده است.

ارونقی خاطرنشان کرد: آمار و ارقامی که توسط بانک مرکزی ارائه شده نشان می‌دهد در روند ترخیص کالاهای نیز تفاوت محسوسی مشاهده نشده است، اما ضمن بیان این موضوع که بعد از اجرای مصوبات ستاد هماهنگی اقتصادی دولت بیش از ۴ میلیون تن کالای اساسی و غیراساسی ترخیص شده است باید به نکاتی در این زمینه توجه نمود از جمله این که از اجرای مصوبات تاکنون یعنی ظرف این ۲۵ روز، میزان خروجی کالا بیش از ۵۰ درصد نسبت به ۲۵ روز قبل از اجرای مصوبه افزایش داشته است. همچنین بانک مرکزی در آمار خود به خروج کالا از محل مجوزهای خاص از جمله صدور حکم و درصدی توجه نداشته است. تعداد اظهارنامه‌های اظهار شده به گمرک نیز قریب به ۶۵ درصد افزایش داشته که این کالاهای در حین انجام تشریفات گمرکی بوده و به‌زودی مراحل ترخیص این اقلام صورت خواهد پذیرفت.

انتظار از بانک مرکزی این است که نسبت به ارائه آمار زمانبندی صف تخصیص و تأمین کالاهای دارای ثبت سفارش نیز اقدام و شفاف‌سازی نماید فرایند قرارگرفتن در صف تخصیص تا صدور کد رهگیری بانک برای کالاهای چه مدت زمانی را برای خود اختصاص می‌دهد؟

معاون فنی و امور گمرکی گمرک ایران در خصوص اظهار نظر اخیر بانک مرکزی مبنی بر این که «حذف کد رهگیری بانک تأثیری در ترخیص کالاهای از گمرک نداشت» اظهار داشت: این مسئله را باید از ابعاد مختلف مورد بررسی قرار داده و درخصوص کالاهای «اساسی» و «غیراساسی» بایستی قائل به تفکیک شد. مهرداد جمال ارونقی گفت: درحال حاضر، بیش از ۵ میلیون و ۸۰۰ هزارتن کالای اساسی در بنادر و گمرکات کشور موجود است که نسبت به زمان اجرای مصوبه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، این روند دپو افزایش پیدا کرده و همین که بیش از ۵۳ فروند شناور در حال پهلوگیری و یا تخلیه این اقلام اساسی و ضروری هستند خود دلیل محکمی بر این افزایش است.

ارونقی افزود: ارز کالاهای اساسی باید توسط بانک مرکزی و البته با منابع دراختیار آن مرجع تأمین شود و تا زمانی که این ارز تأمین نشود، اسناد مالکیت به خریدار داخلی منتقل نمی‌شود و علی‌الاصول، خریدار داخلی، هنوز صاحب کالا نشده است که بتواند کالای اساسی خود را به گمرک اظهار و ضمن انجام تشریفات گمرکی، از تسهیلات ارائه شده درخصوص حذف کد رهگیری استفاده نماید.

همچنین درخصوص کالاهای اساسی که با اعتبار صاحب کالا خریداری و به بنادر و گمرکات کشور رسیده‌اند مادامیکه بانک مرکزی به صورت اعتباری، اعلامیه تأمین ارز صادر نکند و متعهد نشود تا در موعد مقرر ارز ترجیحی این کالاهای را تأمین نماید و به عبارت ساده‌تر، وضعیت تأمین ارز کالاهای اساسی مشخص نباشد یا تضمین نشود، هیچ صاحب کالایی مبادرت به خروج کالای خود از بندر یا گمرک تا تعیین تکلیف این موضوع نمی‌کند. بنابراین حذف کد رهگیری بانک، هیچ تأثیری بر روند ترخیص قطعی کالاهای اساسی ندارد.

معاون فنی و امور گمرکی گمرک ایران ادامه داد: و اما درخصوص کالاهای غیراساسی، باید به این نکته مهم توجه نمود که اولاً- حذف کد رهگیری بانک صرفاً برای کالاهای دارای قبض انبار ۱۰ آبان‌ماه ۱۳۹۹ و قبل از آن بوده است. ترتیبی که برای حذف کد رهگیری بانک ذکر شده، یکبار در تیرماه و یکبار در مهرماه سال جاری نیز توسط ستاد هماهنگی اقتصادی دولت و مصوبات سفر معاون اول رئیس‌جمهور مصوب و ابلاغ شده بود





## آنچه از سفر چین آموختم

■ دکتر مرسل صدیق

■ عضو هیئت مدیره انجمن منابع لوازم خانگی ایران

توسعه یافته و محصولات تولید شده در کوتاهترین زمان به سوی مقصد ارسال می‌گردد. دولت چین در صدد احیاء جاده ابریشم است که شرق آسیا را به غرب اروپا وصل می‌کند و سمینار Map & Road Forum اخیراً در شانگهای برگزار و نقشه راه و زمان اجرای کمربند کره زمین را در معرض همگان قرار دادند. چیزهای زیادی را می‌توان از چین آموخت از جمله دانش، فن، تجارت و مدیریت و فرهنگ کار کردن و صداقت و ایمان به کار و توسعه و اشتغال.

مادر این گزارش بخشی از حوزه فعالیت صنعتی را در مورد صنعت اجاق گاز مورد بررسی قرار می‌دهیم و در پایان مقایسه‌های بین برخی محصولات ایران و مشابه آن در چین انجام خواهیم داد. نتیجه‌گیری بر عهده خوانندگان و صنعتگران زحمتکش است.

### ورود چین به منطقه نحس

(منبع: روزنامه دنیای اقتصاد)

چین در حال حاضر دومین اقتصاد بزرگ دنیا است که به‌تازگی دارای سهم ۱۸ درصدی از کل اقتصاد جهان شده است. اقتصاد چین پس از سال‌ها رشد اقتصادی ممتد و مثبت بالاخره توانست به سهم ۱۸ درصدی از تولید ناخالص جهان دست یابد. عددی که پیش از آن دو کشور دیگر ژاپن و شوروی

روابط تاریخی کهن ایران و چین با یاد جاده ابریشم گره خورده که در روزگاران قدیم معاملات تجاری بین دو کشور انجام میشد و اینک با استفاده از هواپیما، کشتی و وسایل نقلیه زمینی دگرگونی کلی در آن ایجاد شده است.

چین این کشور افسانه‌ای هر روز بر اسرار خود میافزاید و هر ساله بر بهت جهانیان اضافه می‌کند. دگرگونی در چین دامنه مشخص و محدودی ندارد تحولات بطور روزانه و بهت آور صورت می‌گیرد ۱۸ درصد کل تولید جهان را دارد. کالای چینی دوران بیکیفیتی را پشت سر گذاشته و به دوران کیفیت قابل قبول وارد شده است این در حالیکه که افزایش قیمت آن چندان محسوس نیست در برخی مناطق دستمزدها طی ۵ سال گذشته حدود ۱۰ درصد افزایش یافته است از طرفی کارهای مهندسی توسعه یافته عملیات نیمه اتومات رو به رشد افتاده و جبران افزایش برخی هزینه‌ها را می‌نماید. ثبات اقتصادی مستمر چین موجب افزایش سرمایه‌گذاری داخلی و هجوم و توسعه سرمایه‌گذاری خارجی شده است. حمل‌ونقل زمینی و دریایی و هوایی بشدت

گرفته؛ حساسیت مقامات نیز افزایش یافته است.

چین از یک ویژگی مهم برخوردار است جمعیت سخت کوش یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون نفری که بازار مصرف بسیار بزرگی را نیز تشکیل می‌دهد و بسیاری از شرکت‌های چینی اخیراً می‌گویند که می‌خواهند بیشتر در بازار داخلی فعالیت کنند. درگیری تجاری با آمریکا می‌تواند تبدیل به فرصتی برای اصلاحات اقتصاد و تولید در چین شود که علاوه بر رشد تولید و اشتغال به تقویت تولید با کیفیت آن نیز میانجامد.

### اصلاحات، اهرم چین در روابط تجاری با آمریکا

چین با هدف پیروزی بر آمریکا در جنگ تجاری در حال انجام برخی اقدامات اصلاحی از جمله گسترش درهای باز مالی در ساختار اقتصادی خود برای جذب کشورهای دیگر و جلب حمایت آنها است. پیش از این اکثر شرکت‌های خارجی تنها در صورتی که مجوز فعالیت آنها با چینی‌ها مشترک باشد، در چین اجازه تجاری داشتند در این چارچوب غیر از شرکت‌های با مسئولیت محدود، دیگر شرکت‌ها باید برای استمرار فعالیت تجاری خود بخشی از سهامشان را به طرف‌های چینی اختصاص دهند که یکی از بزرگترین دغدغه‌های غرب و کشورهای دیگر محسوب می‌شد. در عرصه تولید و تجارت نیز کشورهای غربی چین را متهم می‌کنند که تولید مازادش را با سوبسیدی که به کارخانه‌های صنعتی و تولیدکنندگان می‌دهد با هزینه پایین راهی بازارهای دیگر می‌کند و این باعث می‌شود تا بهای این کالاها در مقابل تولیدات کشورهای دیگر پایین باشد و آنها قدرت

به آن رسیده بودند؛ اما عدد نحس ۱۸ درصدی ژاپن را وارد دوره بحرانی موسوم به «دهه گمشده» و شوروی را به فروپاشی کامل مبتلا کرد. حالا چین نیز به تجربه مشابهی دست یافته که ممکن است سرنوشتی مشابه با دو کشور دیگر برایش رقم بزند. حرکت به سمت اقتصاد بازارمحور و با جمعیت یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون نفری که بازار داغ مصرف داخلی بی‌نظیری در دنیا است، می‌توانند شاه‌کلید نجات‌بخش اژدها باشد؛ اما کوهی از بدهی‌های مضر همراه با فشار برای تحریک بیشتر اقتصاد نیز می‌تواند سرنوشت مشابهی برای اژدهای آسیا رقم بزند.

### آیا اقتصاد چین سرنوشت متفاوتی خواهد داشت؟

اقتصاد اژدهای آسیا توان ادامه رشد و دستیابی به رویای چینی مبنی بر تبدیل شدن به بزرگ‌ترین کشور دنیا را دارد، این پرسش از ابتدای سال ۲۰۱۸ میلادی اهمیت بیشتری پیدا کرده است؛ چراکه رشد اقتصادی چین حاکی از رشد ممتد، اما روبه افت این کشور در حدود ۶/۶ درصد بود؛ اگرچه واقعیت اقتصاد اژدها در پس پرده سیاسی، ضعف‌های خود را پنهان کرده است. رشد مداوم تولید ناخالص داخلی خمیرمایه سیستم سیاسی این کشور است تا رویای دوبرابر شدن اقتصاد چین تا سال ۲۰۲۰ نسبت به سال ۲۰۱۰ میلادی برای سرمایه‌گذاران و مردم این کشور ارضاء کننده باشد. مقامات حزب کمونیست از جمله شی جین‌پینگ نسبت به فروپاشی شوروی حساسیت زیادی دارند. به‌ویژه حالا که جمهوری خلق چین به‌طور رسمی از شوروی در زمینه طولانی‌ترین دوره حکومت کمونیستی سبقت







است که در غرفه شرکت البای این عوامل به خوبی قابل مشاهده می باشد.

مهندس فروش (خارجی) توضیح می دهد که مدلهای آلتون از نظر کیفیت با بهترین های شرکت های ترکیه ای و مصری قابل رقابت می باشد یکی از اجاق گازهای ایستاده (Free- Stand-ing) که مدل جدیدی است که در نمایشگاه عرضه شده دارای ویژگی های خاص است از جمله دارای پراب (Probe) اندازه گیری دما است که دمای داخل مواد گوشتی (مرغ، گوساله و...) را نشان می دهد. برنرهای بالا (شعله پخشکنهای اجاق گاز) (Top burners) و توان حرارتی هر برنر توضیح می دهند و نیز قیمت محصول را ۳۵۰ دلار اعلام می کنند.

## ۲- شرکت سناتور Senator

شرکت سناتور در این نمایشگاه غرفه بزرگی را در اختیار دارد و انواع پایه ها Pan Support را به نمایش گذاشته است. مدیرعامل شرکت و مدیر فروش و یک منشی مناسب در غرفه حضور دارند در بازدید از غرفه های شرکت های ترکیه ای اکثر آنها می گویند که پایه ها را از ایران از شرکت سناتور می خرند. یکی از شرکت ها می گوید کیفیت سناتور خوب است با چینی ها قابل رقابت است. چینی ها ارزانتر هستند بین ۵ تا ۱۰ درصد ارزانتر هستند. علت خرید از ایران - سناتور اینست که پس از دادن سفارش بین ۱۰ تا ۲۰ روزه درب کارخانه تحویل می دهند و ضمناً وجه را در ترکیه دریافت می کنند در حالیکه چینی بین ۱ ماه تا ۲ ماه زمان می خواهند و پرداخت از سیستم بانکی است که مشکل است.

با مدیرعامل شرکت در غرفه سناتور صحبت می کنیم که از تاریخ زندگی خود می گوید و اینکه با آرزوی تمام از کار ساده ای که شروع کرده و اینک به یک شرکت بزرگ تبدیل شده و امیدوار است قسمت عمده بازار ترکیه و بعد بازار چین را در اختیار بگیرد. رمز موفقیت خود را در پیگیری کارها و هماهنگی با سایرین می داند و اینکه برای بافتن بازار صادراتی شرایط خود را با بازار هدف تطبیق می دهد.

آرزوی توفیقات بیشتر ایشان را داریم.

۳- شرکت جام ایمن در غرفه ای ترکیه تعدادی از کارخانجات از شیشه ایمنی (سکوریت) ساخت شرکت جام ایمن استفاده می کنند. از کیفیت آن کالا کاملاً راضی هستند و قیمت آن را قابل رقابت می دانند. بعضی می گویند در گذشته کیفیت جام ایمن خوب نبوده ولی اخیراً روی کیفیت کار کرده و بسیار با کیفیت تحویل می دهد. برخی مشکل پرداخت وجه را مطرح می کنند و می گویند بهتر است مدیریت جام ایمن این مشکل را حل کند. توصیه می شود مدیرعامل شرکت جام ایمن اگر به دلایلی نمی تواند غرفه داشته باشد با این زمینه مثبت که به وجود آمده خود شخصاً حضور داشته باشد.

ادامه دارد

رقابت را از دست بدهند.

رئیس کمیسیون نظارت و مدیریت بیمه و بانکداری چین اعلام کرد پکن به زودی ۱۲ تدبیر جدید برای گشایش بیشتر صنعت بیمه و بانکداری اعلام خواهد کرد. لغو محدودیت برای دسترسی نهادهای بانکداری با سرمایه گذاری خارجی به بازار چین در زمینه مبلغ سرمایه آن؛ کاهش محدودیت در زمینه سیاست دسترسی سرمایه های چینی و خارجی به تأسیس موسسات مالی و اعتباری و لغو بررسی و تصویب کارهای مربوط به یوان بانک های با سرمایه گذاری خارجی از جمله این تدابیر است که محیط تجاری زمینه بانکداری چین را کامل تر می سازد، انگیزه شرکت های دارای سرمایه خارجی را در توسعه صنعت بانکداری چین افزایش می دهد اگرچه چین در ۴۰ سال گذشته پس از اجرای سیاست اصلاحات و درهای باز، در زمینه گشایش مالی دستاوردهای چشمگیری کسب کرده است اما سطح توسعه و گشایش مالی چین کماکان با جایگاه این کشور به عنوان دومین جامعه بزرگ اقتصاد هماهنگ نیست و گشایش مالی دارای فضای بزرگی برای توسعه است.

## نمایشگاه Cantonfair در شهر گوانجو

در سال ۱۹۵۷ (۱۳۳۶ شمسی) نمایشگاه کالاهای وارداتی و صادراتی چین (China Import and Export Fair) در شهر گوانجو (Guangzhou) تأسیس گردید که اینک در ۶۳ سو مین سال آن ۱۲۵ نمایشگاه برگزار نموده است و اینک به نام Can-tonfair بیشتر محصولات و قطعات تولید چین را به نمایش می گذارد.

نمایشگاه طی سه فاز تشکیل می شود:

Phase 1: April 15-19, 2019

Electronics & Household Electrical Appliances  
Lighting Equipment, Vehicles & Spare Parts, Machinery,  
Hardware & Tools, Energy+ Resources, Chemical Prod-  
ucts, Building Materials, International Pavilion

گزارش حاضر در مورد بازدید از نمایشگاه این مرحله می باشد.

Phase 2: April 23-27, 2019

Consumer Goods, Gifts, Home Decorations

Phase 3: May 1-5, 2019

Office Supplies, Cases & Bags, and Recreation Products  
Medical Devices and Health Products, Food, Shoes, Tex-  
tiles & Garments, International Pavilion

## شرکت های ایرانی در نمایشگاه Cantonfair - شهر گوانجو

۱- شرکت البای با مارک آلتون

مابین منطقه شرکت های ترکیه و مصر غرفه ای با رنگ زیبا و با دکوری مناسب جلوه می کند که در آن مدل های مختلف اجاق گاز فردار به نمایش گذاشته شده است. در نمایشگاه ها فضای غرفه و رنگ دکوراسیون و چگونگی چیدمان و ترتیب حضور افراد از نظر محل ایستادن و لباس و برخورد از اهمیت بالایی برخوردار





## چرا هنوز تولیدات کارخانه‌ای مهم هستند؟

می‌شود که به آنها قدرت‌های بزرگ می‌گوییم. ایالات متحده تا دهه پنجاه حدود ۵۰ درصد ماشین‌آلات را تولید می‌کرد؛ حالا این نسبت به کمتر از سهم ۱۶٪ درصدی کشور چین رسیده است.

### تولید مهم‌ترین عامل رشد اقتصادی است

ساخت ماشین‌آلات و توسعه فناوری آنها، از پیش برنده‌های اصلی رشد اقتصادی است. بدون ماشین‌آلات صنعتی، رشد بلندمدت و پایدار امکان‌پذیر نیست. برای مثال رشد انفجاری اینترنت، گوشی‌های هوشمند و مانند آن، تماماً به واسطه بخش کوچکی از ماشین‌آلات بخش تولید تحت عنوان تجهیزات ساخت نیمه‌هادی (که خود وابسته به اشکال دیگری از ماشین‌آلات تولیدی است) ممکن شد.

به علاوه ماشین‌های تولید خود به تولید دستگاه‌ها و ماشین‌آلات دیگر منجر می‌شوند. برای مثال یک قطعه فلزی تولیدشده نه تنها ممکن است جزئی از محصول دیگری مانند اتومبیل باشد، بلکه شاید برای ماشین‌آلات تولیدی دیگری هم استفاده گردد.

### تجارت جهانی بر اساس کالا است و نه خدمات

یک کشور نمی‌تواند در ازای تمام کالای مورد نیازش، خدمات

### از منظر تاریخی، مسیر توسعه همواره از فعالیت تولیدی بوده است

آن گونه که اقتصاددان نروژی، اریک رینرت در کتاب «چگونه کشورهای غنی، ثروتمند شده و چرا کشورهای فقیر بی‌چیز ماندند» نشان می‌دهد؛ دستاورد استراتژیک ملت‌های ثروتمند در چند قرن گذشته برای ایجاد ثروت و قدرت ملی، داشتن یک بخش تولیدی قدرتمند و باکیفیت بوده است. از طرفی انگلستان در قرن نوزدهم و رشد ایالات متحده، آلمان، ژاپن و شوروی در قرن بیستم، تا کشورهای جدیداً صنعتی شده مانند کره، تاپوان و حالا چین، کلید کسب ثروت، فعالیت تولیدی بوده است.

### تولید اساس قدرت‌های بزرگ جهانی است

قدرتمندترین ملت‌های جهان آنهایی هستند که کنترل فناوری تولید را در دست دارند. منظور این نیست که کارخانه داشته و کالاهای بیشتری تولید می‌کنند، بلکه آنها می‌دانند چگونه ماشین‌آلات ساخت کالاهای را بسازند. کلید قدرت از این منظر «ابزار تولید» است.

هر جا که ماشین‌های صنعتی ساخته شود، قدرت‌های بزرگ ظهور می‌کند. طبق مطالعات انجام شده، هشتاد درصد ماشین‌آلات کارخانه‌های تولیدی توسط کشورهای ساخته



## نرخ رشد اقتصادی شش ماهه نخست سال ۱۳۹۹

بر اساس آخرین نتایج حسابهای ملی فصلی مرکز آمار ایران، محصول ناخالص داخلی (GDP) به قیمت ثابت سال ۱۳۹۰ در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۹ به رقم ۳۴۴۳ هزار میلیارد ریال با نفت و ۳۰۰۰ هزار میلیارد ریال بدون احتساب نفت رسیده است، در حالیکه رقم مذکور در مدت مشابه سال قبل با نفت ۳۵۱۰ هزار میلیارد ریال و بدون نفت ۳۰۳۹ هزار میلیارد ریال بوده که نشان از رشد ۱،۹- درصدی محصول ناخالص داخلی با نفت و ۱،۳- درصدی محصول داخلی بدون نفت در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۹ دارد.

سهم گروه‌های عمده اقتصادی از محصول ناخالص داخلی به قیمت‌های ثابت و نرخ رشد آنها در شش ماهه ۱۳۹۹ نسبت به مدت مشابه سال گذشته به قرار زیر است:

نتایج محاسبات حاکی از آن است که در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۹ رشته فعالیت‌های گروه کشاورزی ۱،۷ درصد شامل زیر بخش‌های زراعت و باغداری، دامداری، جنگلداری و ماهیگیری (گروه صنایع و معادن ۰،۷-) شامل: استخراج نفت خام و گاز طبیعی ۵،۹-، سایر معادن ۱،۶، صنعت ۰،۱، انرژی ۵،۴ و ساختمان ۲ درصد (فعالیت‌های گروه خدمات ۵،۳-) شامل زیر بخش‌های عمده خرده فروشی، فعالیت‌های خدماتی مربوط به تأمین جا و غذا، حمل و نقل، انبارداری، پست، اطلاعات و ارتباطات، فعالیت‌های مالی و بیمه، مستغلات، کرایه و خدمات کسب و کار و دامپزشکی، اداره امور عمومی و خدمات شهری، آموزش، فعالیت‌های مربوط به سلامت انسان و مددکاری اجتماعی و سایر خدمات عمومی، اجتماعی، شخصی و خانگی (نسبت به شش ماهه سال ۱۳۹۸ رشد داشته است. رشد محصول ناخالص داخلی و ارزش افزوده رشته فعالیت‌های عمده اقتصادی به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۰)

### محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار

در روش هزینه یا مخارج، GDP از مجموع اجزاء تقاضای نهایی به دست می‌آید. اجزاء تقاضای نهایی به پنج سر فصل مصرف نهایی خصوصی، مصرف نهایی دولت، تشکیل سرمایه ثابت ناخالص، خالص صادرات و تغییر در موجودی انبار و اشتباهات آماری تفکیک می‌شود. بررسی روند رشد اجزای تقاضای نهایی در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۹ نسبت به مدت مشابه سال قبل نشان می‌دهد، هزینه مصرف نهایی خصوصی معادل ۱،۱- درصد، هزینه مصرف نهایی دولت رشدی معادل ۱۲،۲ درصد، تشکیل سرمایه ثابت ناخالص ۰،۵- درصد، صادرات کالا و خدمات ۴۶،۹- درصد و واردات کالا و خدمات نیز معادل ۷۵،۷- درصد، کاهش داشته است.

ارائه کند (مثبت شدن تراز تجاری).

طبق گزارش WTO، ۸۰٪ تجارت جهانی بین کشورها تجارت کالا است. این بدین معنی است که تنها ۲۰٪ تجارت جهانی خدمات است. این درصدها در خصوص آمریکا هم که به اصطلاح در دوران پساصنعتی قرار گرفته صادق است. در واقع حتی بدون تعدیل تورم، تراز منفی تجاری کالا در ایالات متحده، بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ حدود ۷ هزار میلیارد دلار بود. اگر در مبالغه‌آمیزترین حالت، یک کشور صرفاً بخش خدمات داشته باشد، کشور فقیری خواهد بود، چراکه نمی‌تواند خدماتش را در مقابل کالای مورد نیازش مبادله کند؛ ارزش پولش بسیار کم خواهد بود. دلار هم در بلندمدت با مشکل روبه‌رو خواهد شد، درواقع دوران پساصنعتی، همان دوران پیشاصنعتی است که آینده روشنی برای کشور نمیتوان متصور بود.

### بخش خدمات وابسته به کالاهای تولیدی است

در بیشتر موارد خدمات، انجام عملی در رابطه با کالاهای تولیدی است. شما نمی‌توانید تجربه استفاده از چیزی را صادر کنید. خرده و عمده‌فروشی که یازده درصد اقتصاد آمریکا را تشکیل می‌دهد، عمل خریدوفروش کالاهای تولیدی است. بازار مسکن هم که ۱۳ درصد اقتصاد را شامل می‌شود، به همین منوال عمل خریدوفروش یک کالای واقعی یعنی یک ساختمان است. حتی بخش خدمات بهداشت و سلامت هم که شامل ۸ درصد اقتصاد می‌شود، عمل استفاده از ابزار پزشکی و دارویی است.

بازار مالی هم که هدایت منابع مازاد به بخش‌های غیرمالی اقتصاد است، این بدان معنی است که حتی بازار مالی هم به‌طور غیرمستقیم وابسته به بخش تولیدی است. برای جمع‌بندی می‌توان ادعا نمود که سلامت یک اقتصاد یقیناً درگرو وجود یک بخش تولیدی سالم است.

### تولید یعنی خلق شغل

بیشتر مشاغل، مستقیم یا غیرمستقیم وابسته به بخش تولید می‌باشند. در سال ۲۰۰۵، بخش تولیدی ژاپن شامل ۲۰،۲ درصد اقتصاد این کشور می‌شد، در آلمان ۲۳،۲ درصد و در آمریکا ۱۳،۴ درصد. به استناد همین آمار، {اینجا} اگر بخش تولیدی آمریکا به‌اندازه بخش تولیدی ژاپن بود، این کشور دارای ۷ میلیون شغل باکیفیت بالا، پایدار و با حقوق مناسب می‌شد. اگر نسبت بخش تولید به‌اندازه کشور آلمان بود، آمریکا ده میلیون شغل بیشتر داشت. طبق گزارش موسسه سیاست اقتصادی، هر شغل تولیدی تقریباً از سه شغل دیگر در اقتصاد حمایت می‌کند. این موضوع با توجه به پنج دلیلی که در بالا ذکر شد منطقی به نظر می‌رسد.

ترجمه مقاله‌ای از اندیشکده روزولت

مجله کارخونه - برزین جعفرتاش



تولید کننده جوان محصولات دیزی از مشکلات کار آفرینی می گوید:

## کار آفرینی و مشکلات آن

### مقدمه:

نردبان این جهان ما و منیست  
عاقبت این نردبان افتادنیست  
لاجرم هر کس که بالاتر نشست  
استخوانش سخت تر خواهد شکست

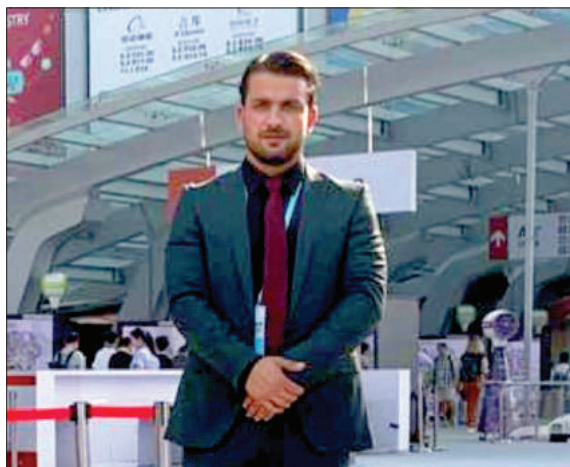
عده ای موفقیت را خیلی سخت و عده ای خیلی آسان تلقی می کنند در حالی که موفق شدن نه آن چنان سخت و نه آن چنان آسان است بلکه چیزی که در این بین اهمیت دارد خواسته و تلاش و اراده فردی و گروهی در راستای دستیابی به موفقیت است به همین دلیل نیازی نیست که در ابتدا برای پیروزی شما همه چیز مهیا باشد.

بنده یاسر رحمانی متولد سال ۱۳۷۲ تولید کننده محصولات لوازم آشپزخانه با برند دیزی هستم که با هدف آبادسازی ایران عزیزم وارد پروسه تولید شدم.

در سال ۱۳۸۶ در سن ۱۴ سالگی به دلیل علاقه شدید به بازار به عنوان ویزیتور وارد بازار کار شدم و ضمن ادامه تحصیل در سن ۱۸ سالگی وارد بازار واردات لوازم آشپزخانه از چین شدم که آنجا به دلیل سن پایین و تجربه ای که داشتم مورد توجه صادر کنندگان چینی قرار گرفتم که ابتدا به عنوان یک فرد کم سن و سال و بی تجربه به من نگاه می کردند اما با گذشت زمان این موضوع کاملاً برعکس شد و تا سال ۱۳۹۶ در این راستا مشغول به کار بودم و در سال ۹۴-۹۵ عنوان فروشنده برتر یک شرکت در سطح کشور را کسب کردم. رویای من از کودکی این بود که وارد بازار کار شوم و بعد از آن واردات شد رویای من و حالا رویاهای بزرگتری در سر داشتم و آن این بود که تولید کننده شوم.

در سال ۱۳۹۶ با بسته شدن واردات و بالا رفتن قیمت محصولات توجه به اوضاع نا بسامان اقتصادی و بالا رفتن قیمت محصولات خارجی و با مقدار سرمایه ای که داشتم با هدف کار آفرینی وارد بحث تولید شدم و با تحقیقاتی که در اواخر سال ۱۳۹۷ انجام دادم سال بعد شرکت تولیدی خود را راه اندازی کردم.

در سال حمایت از تولید ملی و به منظور رونق دهی به اوضاع اقتصادی، ایجاد اشتغال و دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی و بدون دریافت هیچ گونه تسهیلات حمایتی با حول و قوه الهی



شروع به تولید کردیم و با موانعی از جمله رشد شدید قیمت ارز و تحریم ها و ویروس کرونا مواجه شدیم که موجب می شد سرعت پیشرفت را از ما بگیرد اما با یاری خداوند و پشتکار نیروی جوان ایرانی توانستیم که تنوع محصولات خود را زیاد کنیم و همچنین با هدف کار آفرینی به افزایش نیروی کار هم دست یافتیم و با استفاده از استعدادهای بی نظیر جوانهای ایرانی توانستیم به فناوری های روز دنیا با حداقل امکانات دست پیدا کنیم که به زودی وارد بازار کار خواهیم کرد.

در این مدت کوتاهی که در زمینه تولید فعالیت داشتیم با استفاده از نیروهای جوان و با استعداد توانستیم طرح هایی را به بازار وارد کنیم که بسیاری از این طرح ها در دیگر کشورها کپی شد و وارد بازار آن کشورها گردید که این ما را بیش از پیش به این باور رساند که جوان ایرانی سرشار از استعداد و پشتکار با حمایت ها و زمینه سازی های مناسب می تواند قدمی محکم به سمت پیشرفت کشور بردارد.

با توجه به این که هر مدیری برای دو سال آینده شرکت باید برنامه ای را مد نظر داشته باشد ولی با شرایط پیش آمده به جایی رسید که این برنامه ریزی برای شرکت ما ماهانه و حتی روزانه شد که این موضوع نیز جلوی پیشرفت ما را می گرفت.

در این مدت پیشنهادهای زیادی از سمت کشورهای همسایه به ما شد که با حذف نام Made in iran و کارتن های خام و بدون نامی از ایران خواستار این محصولات بودند که به عنوان





یا وابستگان آنها و آقازاده‌ها است و دولت هیچ راهبردی برای مقابله با آنها ندارد و این موضوع بیش از پیش بی‌کفایتی مدیران را نشان می‌دهد.

جوانان ایرانی با پشتکار و حمایت دولت می‌توانند کاری کنند که به خودکفایی صنعتی و اقتصادی دست یابیم زیرا سرشار از استعداد هستند و تنها به حمایت و پرورش دادن این استعدادها نیاز است که ما هم همچون ده کشور صنعتی برتر جهان بتوانیم پیشرفت داشته باشیم.

و اینک رویای من این است که یکی از کار آفرینان برتر کشور خود شوم و برای جامعه و کشور خود فرد مفیدی باشم. تحریم‌های اخیر درست است که باعث مشکلات متعددی می‌شود اما این مشکل اصلی ما نخواهد بود بیشتر مشکلات ما معضلات داخلی هستند زیرا با این وجود که بیشترین تولید مواد پتروشیمی برای کشور خود ماست اما افزایش بی‌دلیل قیمت‌ها به تولید ضربه می‌زند و همچنین واردات قاچاق با این حجم نشان دهنده این است که دستانی پشت پرده این موضوعات است که خواهان پیشرفت کشور به سمت صنعتی شدن نیستند و همواره سود خود را در وابسته بودن به بیگانه می‌بینند. امیدوارم روزی برسد که تمام جوانان ایرانی به آبادانی ایران عزیز فکر کنند.

در آخر تشکر می‌کنم از تمام کسانی که بنده را در رسیدن به این موفقیت یاری رساندند به خصوص مادر و پدر عزیزم که همواره مشوق من در این راه بودند.

اجناس اروپایی به فروش برسانند ولی حاضر به این کار نشدم و از سود آن چشم پوشی کردم که دنیا محصولات ما را به نام خود کشور عزیزمان ایران بشناسد و نام ایران در تمام دنیا نه تنها در زمینه فعالیت بنده بلکه در زمینه دیگر فعالیت‌های تولیدی هم شناخته شود و روزی با افتخار از تولیدات سرزمینم کل جهانیان بهره مند شوند.

موضوع قابل بحث دیگری که وجود دارد در مورد قیمت مواد اولیه در داخل ایران است که با وجود این که کشور من بزرگترین تولید کننده مواد پتروشیمی است و بزرگترین میدان‌های گازی و نفتی را داراست ولی همچنان با رشد روز افزون قیمت مواد اولیه مواجه هستیم و این موضوع تولیدکنندگان زیادی را درگیر خود کرده و ناکارآمدی مسئولان در حذف دلان را نشان می‌دهد که با توجه به این که تمام سختی‌ها به گردن تولیدکنندگان است اما سود بیشتر حاصل دلان مواد اولیه می‌گردد.

با توجه به وضعیت قدرت خرید و رکود بازار لوازم خانگی بیشتر فروشندگان با سود بسیار اندکی محصولات خود را به فروش می‌رسانند پس علت این گرانی‌ها ریشه در جای دیگری دارد که این موضوع به افزایش نرخ مواد اولیه و بالا رفتن قیمت تمام شده برای تولیدکنندگان برمی‌گردد که بنده به عنوان یک جوان ایرانی به نظرم بیشترین صدمه را قشر جوان جامعه می‌بیند چه در زمینه کاری چه در زمینه‌های دیگر از دولت خواستار حذف دلان از بازارهای مواد اولیه هستم با این وجود که همه می‌دانند که این گرانی‌ها و رانت‌ها توسط برخی صاحبان قدرت





**گفت‌وگو با رسانه‌ها درباره مسائل و مشکلات صنعت لوازم خانگی یکی از رویکردهای اصلی رسانه‌ای انجمن صنایع لوازم خانگی ایران به شمار می‌رود. در دو ماهه اخیر مهندس عباس هاشمی دبیرکل انجمن لوازم خانگی ایران با رسانه‌های دیداری، نوشتاری و شنیداری مصاحبه‌هایی انجام داده‌اند که بخش‌هایی از اهم این مصاحبه‌های رسانه‌ای از نظرتان می‌گذرد.**

**دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی مطرح کرد:**

## خلق ارزش ۴ برابری، با واردات مواد اولیه به جای محصول کامل

در همین رابطه «عباس هاشمی» دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، گفت: تکرار چنین اتفاقاتی با توجه به احتمال گشایش‌های سیاسی و برداشته شدن تحریم‌ها، می‌تواند همه دستاوردهای داخلی‌سازی را از بین ببرد.

وی، به تهیه نام‌های از سوی این انجمن به وزیر صنعت، معدن و تجارت و همچنین ارسال رونوشت آن به قوه قضاییه، سازمان بازرسی کل کشور، مجلس شورای اسلامی، بانک مرکزی و دیگر دستگاه‌ها در این زمینه اشاره کرد و افزود: در این نامه متذکر شدیم در شرایط کنونی که صنعت کشور به‌ویژه صنعت لوازم خانگی در تأمین ارز برای مواد اولیه و تجهیزات خود دچار مضیقه است، شایسته نیست که ۱۰ میلیون یورو برای واردات کالاهای نهایی که امکان ساخت آنها در کشور وجود دارد، تخصیص یابد.

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران گفت: به جای واردات لوازم خانگی کامل، امکان خلق ارزش چهار برابری در داخل به‌ازای هر یورویی که صرف واردات مواد اولیه و تجهیزات شود، وجود دارد.

به‌تازگی ۴۲۰ کانیتیر لوازم خانگی یکی از برندهای مطرح آلمانی در گمرک شهید رجایی آماده ترخیص شد، به طوری که مرحله ثبت سفارش و تأیید منشأ ارز آن که گفته می‌شد ارز نیمایی بوده، انجام شده که این موضوع اعتراضات و جنجال زیادی از سوی تولیدکنندگان به دنبال داشته است. هرچند مطابق آخرین اخبار، شنیده شده با توجه به ممنوع بودن واردات گروه کالایی، این کانیتیرها با اعمال مقررات متروکه به ضبط قطعی دولت درخواهد آمد اما تولیدکنندگان داخلی نگرانند تا با گشایش‌های اقتصادی، دوباره لوزم خانگی خارجی راهی بازار ایران شود.

## عامل افزایش نرخ لوازم خانگی از زبان دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی ایران

اولیه، اجزا و قطعات صنعت لوازم خانگی وارداتی قطعاً با نرخ ارزی که اکنون با نرخ نیمایی یا ارز حاصل از صادرات به صنایع لوازم خانگی داده می‌شود افزایش قیمت‌ها در این صنعت اجتناب‌ناپذیر است. به گزارش مهر، وی گفت: مواد اولیه داخلی که تاکنون برای ما محاسبه شده بر اساس قیمت‌های بین‌المللی بوده و نرخ ارز نیز در آن محاسبه شده است بنابراین وقتی همه نهادهای تولید به طور متوسط بیش از ۱۵۰ درصد افزایش قیمت داشته‌اند آیا افزایش قیمت ۲۵ درصدی لوازم خانگی که اول امسال در توافق با سازمان حمایت، حاصل شده آیا کفاف هزینه‌های تولید را خواهد داد؟

عباس هاشمی، دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، افزایش ۲۱۲ درصدی قیمت فولاد و افزایش متوسط ۱۵۰ درصدی نهادهای تولید را عامل افزایش نرخ لوازم خانگی بیان کرد.

عباس هاشمی در خصوص عامل افزایش نرخ لوازم خانگی اظهار کرد: میانگین نرخ فروش فولاد از سال ۹۸ تا مهر امسال ۲۱۲ درصد و مس و آلومینیوم تا ۱۵۰ درصد، ضمن اینکه قیمت ارز که به طور شاخص یورو در نظر گرفته شده نیز در این مدت بیش از ۱۵۰ درصد افزایش داشته است. دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی ایران اضافه کرد: بخشی از مواد





انجمن صنایع لوازم خانگی ایران  
صادرات صنعت لوازم خانگی کشور

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران:

## برای بازگشت احتمالی برندهای خارجی به کشور، ادعای خسارت کنیم



اتفاق افتاده است؟ در حالی که بازار بسیار خوبی در کشورمان داشتند. هاشمی اظهار داشت: وزارت خزانهداری آمریکا برای شرکت‌های بزرگی همچون پژو، رنو، سامسونگ، بوش، ال جی و غیره در صورت کار در ایران، جریمه‌های سنگینی در نظر گرفت و آنها نیز پس از ارزیابی موضوع به‌ویژه حجم فروش‌شان در ایران و آمریکا، خروج از کشورمان را ترجیح دادند.

### در اقتصاد درس اخلاق نمی‌دهند

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران افزود: در این گونه موارد ما نیز باید منطقی برخورد کنیم، زیرا علم اقتصاد موضوع سود و زیان است و در آن درس اخلاق نمی‌دهند. این مقام صنفی ادامه داد: اینکه برخی می‌گویند این برندها ناجوانمردانه ما را ترک کردند، در حقیقت با ادبیات اولیه اقتصاد جهانی آشنایی ندارند. وی بیان داشت: هرچند خروج این برندها، تولیدات داخلی ما را با چالش‌های عدیده‌ای مواجه کرد، اما باید از این شکست‌ها درس گرفته، در همکاری‌های بعدی با خارجی‌ها ضوابطی تعیین کرده و برنامه داشته باشیم. وی تأکید کرد: ما نیاز داریم که به صورت سیستماتیک به شبکه تأمین و تولید جهانی متصل شویم، اینکه دیواری به دور خود کشیده و واردات همه چیز را ممنوع کنیم، راه حل درستی نیست. دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران یادآور شد: در بخشی از صنایع لوازم خانگی نظیر اسپلیت یونیت‌ها، سشوار، ماشین ظرفشویی و غیره، محدودیت‌های زیادی در تولید وجود دارد و نمی‌توان ۱۰۰ درصد آنها را در داخل تولید کرد. هاشمی که سابقه سال‌های متمادی خدمت در وزارت صنعت را در کارنامه دارد، تولید بیش از ۳۸ میلیون دستگاه کمپرسور برودتی در چین را یادآور شد که نیاز ۱۸ درصد جهان را تأمین می‌کند و گفت: زمانی برای حضور و سرمایه‌گذاری در ایران، از شرکت‌های چینی دعوت کردیم، این در حالی بود که با توجه به پتانسیل‌های موجود از جمله انرژی و نیروی کار ارزان و متخصص، می‌توانستیم هاب منطقه باشیم و به کشورهایی همچون روسیه، ترکیه و غیره نیز صادر کنیم.

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران با تأکید بر لزوم مساعد کردن فضا برای ورود سرمایه‌گذار خارجی، گفت: با توجه به خروج برندهای خارجی و ضرر و زیان‌های وارده، باید در وهله نخست ادعای خسارت کنیم و مواردی همچون استقرار واحدهای تحقیق و توسعه و آموزش کارکنان را خواستار شویم. «عباس هاشمی» روز پنجشنبه در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی ایرنا درخصوص بازگشت برندهای خارجی به بازار بزرگ کشورمان با احتمال کم‌رنگ شدن تحریم‌های ظالمانه، افزود: باید ضمن حمایت‌های ویژه از صنایع کشور به‌خصوص صنایع نوپا، نیم‌نگاهی به انتقال فناوری از خارج کشور داشت و این مهم جز با تعامل با برندهای بزرگ و مطرح جهان محقق نمی‌شود.

به گفته وی، در سال‌های گذشته صنعت قطعه‌سازی کشورمان رشد بسیار خوبی را تجربه کرده که می‌تواند به رشد و ایجاد ارزش افزوده در سایر بخش‌ها از جمله صنعت لوازم خانگی بینجامد. این مقام صنفی ادامه داد: وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال‌های گذشته همواره رویکرد وارد کردن قطعه‌سازان ایرانی به زنجیره تأمین قطعات شرکت‌ها و برندهای بزرگ را دنبال کرده و همچنین به دنبال ورود بخش‌های تحقیق و توسعه (R&D) آنها به کشورمان بوده است. وی تصریح کرد: این مهم با هدف استفاده مناسب از سرمایه‌گذاری‌های انجام شده یا مسکوت نماندن موضوع تولید در صورت خروج آن شرکت‌ها و برندها از کشورمان به دلایلی همچون تحریم‌ها انجام می‌شده است، هرچند با وجود همه تلاش‌ها خروج برندهای مطرح را در دور دوم تحریم‌های ظالمانه علیه کشورمان شاهد بودیم و در این زمینه نیازمند تجدید نظر در قراردادهایمان هستیم. هاشمی خاطرنشان کرد: توسعه ارتباطات جهانی می‌تواند به ارتقای استانداردهای کیفی، یادگیری نحوه تعاملات از سوی صنعتگران، آموزش شیوه‌های ظریف بازرگانی خارجی و ارتقای کیفی مواد اولیه و قطعات بیانجامد و در این صورت است که دیگر نگران باز شدن درهای کشور یا در مقابل تحریم‌ها نخواهیم بود. وی بیان داشت: با توجه به ایجاد یک چشم‌انداز مناسب پس از انتخابات آمریکا و احتمال گشایش‌های اقتصادی برای کشور، باید بدون فراموش کردن سیاست‌های اصلی، برنامه داشته باشیم. دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران ادامه داد: درخصوص بازگشت برندها، دو دسته نظر وجود دارد، برخی می‌گویند که با توجه به خروج آنها از کشور اجازه بازگشت مجدد ندهیم، اما برخی دیگر می‌گویند باید برایشان فرش قرمز پهن کنیم.

وی گفت: باید در ابتدا این مسئله را واکاوی کرد که خروج برندهای مطرح از کشورمان تحت چه شرایطی اتفاق افتاده است؟ آیا میل باطنی‌شان این بوده یا تحت فشارهای شدید آمریکایی‌ها



رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی در گفت‌وگو با کسب و کار مطرح کرد:

## منتظر ارزانی لوازم خانگی نباشید



رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی گفت: نمی‌توان کتمان کرد که قدرت خرید مردم در سال جاری به شدت کاهش یافته و این مسئله روی تقاضا اثر بسیار منفی داشته است. طبیعی است که با افزایش قیمت لوازم خانگی که امسال به دلیل گرانی

یافته و تثبیت شود، آنگاه تولیدکنندگان لوازم خانگی قادر به خرید مواد اولیه و برنامه‌ریزی برای تولید خواهند بود و می‌توانند متناسب با آن کاهش قیمت داشته باشند. این در حالی است که متأسفانه دلار هنوز در بازه قیمتی ۲۶ تا ۲۸ هزار تومان نوسان دارد و گرانی آن بی‌حد و حساب است. ما امیدواریم که قیمت ارز و در پی آن قیمت کالاها و به‌ویژه لوازم خانگی ارزان شود؛ ولی تحلیل‌های اقتصادی آن را نشان نمی‌دهد. تقریباً تولیدکنندگان با دلار ۲۵ تا ۲۶ هزار تومان تولید خود را انجام می‌دهند. در این میان حتی قیمت مواد اولیه تولید لوازم خانگی در حال گران شدن چند باره است و هیچ یک کاهش قیمت را تجربه نکرده‌اند. ورق فولادی و مواد پتروشیمی همچنان افزایش قیمت را تجربه می‌کنند و به همین دلیل نمی‌توان انتظار کاهش قیمت در این بازار را داشت. رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی ادامه داد: وضعیت اقتصادی ما به روابط ایران و آمریکا گره خورده است و تا زمانی که بین دو کشور ارتباطی صورت نگیرد، اقتصاد ما با مشکلات سابق به دلیل تحریم‌ها روبه‌روست. بنابراین تا ماه‌های آینده نباید آمیدی به کاهش قیمت‌ها داشت.

مواد اولیه دو مرتبه شاهد آن بودیم، تعدادی از مصرف‌کنندگان از بازار خارج می‌شوند. تولیدکنندگان داخلی این روزها به دلیل کاهش قدرت خرید مردم امیدوارند نرخ ارز کاهش یابد و در قیمت‌های پایین تثبیت شود تا تقاضا در بازار افزایش یابد. در واقع تولیدکنندگان به دنبال تولید محصولات ارزان‌تر با قابلیت‌ها و آپشن‌های کمتر هستند. علیرضا دانیالی افزود: با کاهش نرخ ارز و مواد اولیه به طور قطع بعد از بازه‌ای چند ماهه قیمت لوازم خانگی کاهش خواهد یافت و این‌گونه مردم قدرت خرید خود را باز خواهند یافت. به هر حال تولیدکنندگان در صورتی می‌توانند تولید خود را ادامه دهند که مصرف‌کنندگان در بازار حضور داشته باشند و اگر کاهش تقاضا ادامه دار باشد، حتماً در تولید و اشتغال اثر منفی خواهد داشت. موضوع دیگر در مورد افزایش قیمت دلار و گرانی مواد اولیه است. تنها در صورتی که قیمت دلار کاهش

علیرضا دانیالی، رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی:

## محصولات فولادی به دست مصرف‌کنندگان واقعی نمی‌رسد

باید وزارتخانه فکری کند که تولیدکنندگان بتوانند مستقیم محصولات فولادی مورد نیاز خود را مستقیم خریداری کنند؛ حال چه از طریق بورس و چه از طریق سیستمی که این خرید و فروش روان شود. دانیالی ادامه داد: متأسفانه با سیستم فعلی، تولیدکنندگان نمی‌توانند مواد اولیه فولادی مورد نیاز خود را تأمین کنند و مجبورند برای اینکه تولید نخواستند از بازار آزاد خریداری کنند که آن هم روی قیمت تمام شده محصولات به شدت تأثیر دارد و رقابت پذیر یانها را پایین می‌آورد و هم تولیدکننده و هم مصرف‌کننده زیان می‌کنند و تنها یک سری از افراد این وسط سودهای آنچنانی می‌کنند. وقتی ۱۵ هزار تومان را ۳۰ هزار تومان می‌فروشند به هر حال سودی صددرصدی را به جیب می‌زنند. این در حالیست که یک ماه است با مسئولان وزارت صمت مکاتبه میکنیم که مشکل را حل کنید؛ اما پاسخی دریافت نکرده‌ایم. این رانت بزرگی که در این میان برای عده‌ای خاص ایجاد شده، اجحافی است که در حق تولید و مصرف‌کننده نهایی می‌رسد.

رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع لوازم خانگی گفت: نه تنها خود ما، بلکه شرکت‌های تولیدکننده لوازم خانگی زیادی هستند که نتوانسته‌اند از فولاد مبارکه یا شرکت‌های آن ورق گالوانیزه خریداری کنند. به گزارش روابط عمومی انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، علیرضا دانیالی افزود: بنابراین ناچار هستیم تا نیاز خود به ورق‌های فولادی را از بازار آزاد خریداری کنیم. این در حالی است که ورق گالوانیزه که در بورس ۱۵ هزار تومان قیمت می‌خورد در بازار آزاد حدود ۳۰ هزار تومان به فروش می‌رود. در این میان به ما به عنوان یک واحد تولیدکننده سهمیه‌ای برای خرید محصولات فولادی در بورس نداده‌اند. این سیستم مشکل دارد زیرا مواد اولیه تولید به دست تولیدکنندگان نمی‌رسد. البته به دست یک قسمتی از تولیدکنندگان که آنجا سهمیه دارند، می‌رسد ولی به دست اکثر تولیدکنندگان نمی‌رسد. وی در پاسخ به سؤالی مبنی بر سابقه گرانی محصولات فولادی، گفت: تا سال گذشته اختلاف قیمت محصولات فولادی در بورس و بازار آزاد به این میزان نبود. امسال این‌گونه شده که روزانه قیمت‌ها بالا می‌رود؛ ولی به هر حال





## حضور پررنگ استارت‌آپ‌ها در نمایشگاه لوازم خانگی

هماهنگی ستاد ملی کرونا صادر شده است، گفت: هم‌اکنون ثبت نام شرکت‌ها در حال انجام است تا الان شرکت‌ها برای حضور در نمایشگاه به اندازه متراژ تعیین‌شده درخواست‌های خود را ارسال کرده‌اند و طبق برنامه‌ریزی انجام شده در تاریخ ۱۱ تا ۱۴ آذرماه نمایشگاه لوازم خانگی در ۱۰ سالن در نمایشگاه بین‌المللی برگزار می‌شود.

عباس هاشمی با بیان اینکه در حال حاضر تمام تولیدکننده‌های لوازم خانگی برقی، وسایل گازسوز، صنایع وابسته، ظروف چینی، تولیدکننده‌های محصولات پلاستیکی و... در این نمایشگاه حضور خواهند داشت، افزود: در سال جاری به دنبال این هستیم که بخشی از فضای نمایشگاه را به شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها اختصاص دهیم تا ضمن افزایش مشارکت در تولید در بخش توزیع و تعمیر نیز با تولیدکننده‌ها همکاری داشته باشند.

### احتمال محدودیت حضور خارجی‌ها در نمایشگاه لوازم خانگی

هاشمی با بیان اینکه از نقاط ضعف نمایشگاه لوازم خانگی امسال به عدم حضور شرکت‌های خارجی مربوط می‌شود، تصریح کرد: گرچه تاکنون شرکت‌های ترکیه‌ای، چینی درخواست حضور به نمایشگاه را داده‌اند، اما به دلیل محدودیت‌های کرونایی و کاهش پروازهای خارجی و... احتمالاً حضور شرکت‌های خارجی کم است، هرچند وضعیت نهایی به شرایط زمان نمایشگاه و پروتکل‌های آن زمان‌بر می‌شود.

### به دنبال روان‌سازی توزیع و خدمات لوازم خانگی هستیم

هاشمی درباره رویکرد نمایشگاه به خدمات پس از فروش لوازم خانگی، اظهار کرد: در حال حاضر تمام شرکت‌های تولیدی ارائه خدمات پس از فروش را از طریق شرکت‌های مجزایی انجام می‌دهند اما ما به دنبال افزایش مشارکت استارت‌آپ‌ها برای فروش‌های اینترنتی و روان‌سازی توزیع و خدمات پس از فروش هستیم، به همین دلیل به این بخش هم در نمایشگاه توجه خواهد شد.

### در نمایشگاه لوازم خانگی، سالن مجزایی به قطعه‌سازها اختصاص داده‌ایم

دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی با تأکید بر اینکه در این دوره برای تعمیق ساخت داخل سالن مجزایی به شرکت‌های قطعه‌ساز اختصاص خواهیم داد، گفت: این نمایشگاه فرصتی برای نمایش توانمندی شرکت‌های تولیدی است و شرکت‌های نرم‌افزاری هم با حضور در آن می‌توانند به ارتقای شرایط تکنیکال کمک کنند.

مجوز نمایشگاه لوازم خانگی با هماهنگی ستاد ملی مقابله با کرونا صادر شده و قرار است ۱۱ تا ۱۴ آذرماه برگزار شود، کرونا هرچند مانع صدور مجوز نشده اما حضور خارجی‌ها را تا الان با این شرایط منتفی کرده و احتمال محدودیت بازدید هم داشته باشد، با این حال شرکت‌های داخلی استقبال خوبی داشته‌اند. در نمایشگاه امسال تمرکز ویژه‌ای بر حضور استارت‌آپ‌ها و دانش‌بنیان‌ها شده است. مسئولان صنایع لوازم خانگی در تلاشند استفاده بیشتری از پتانسیل استارت‌آپ‌ها در زمینه توزیع و خدمات پس از فروش لوازم خانگی داشته باشند. هر ساله نمایشگاه لوازم خانگی در کشور با حضور شرکت‌های تولیدی ایرانی و خارجی در تهران برگزار می‌شود، اما امسال شرایط کاملاً متفاوتی دارد، زیرا از یک سو شیوع ویروس کرونا رعایت پروتکل‌های بهداشتی در مکان‌های عمومی را اضطراری کرده و نمی‌توان نمایشگاه را به فضای شلوغ تبدیل کرد و از طرف دیگر محدودیت در پروازهای خارجی و... حضور شرکت‌های خارجی در نمایشگاه را در هاله‌ای از ابهام قرار داده است.

مدیرعامل نمایشگاه بین‌المللی تهران در گفت‌وگو با تصلا با اشاره به اهمیت نمایشگاه در تقویت تولید داخل گفت: از آنجایی که شرکت‌های لوازم خانگی می‌توانند برای داخلی‌سازی قطعات وارداتی خود اعلام نیاز کنند و شرکت‌های سازنده توانمندی‌های خود را در این زمینه ارائه کنند، حضور در این نمایشگاه می‌تواند گامی در مسیر جهش تولید و تأمین نیاز کشور باشد.

### بومی‌سازی قطعات لوازم خانگی با کمک دانش‌بنیان‌ها

بهمن حسین‌زاده با بیان اینکه حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در نمایشگاه اهمیت ویژه‌ای دارد، افزود: در حال حاضر بخشی از قطعات و تجهیزاتی که نیازمند دانش و فناوری روز است را می‌توان با همکاری شرکت‌های دانش‌بنیان در داخل کشور بومی‌سازی کرد و از این طریق مانع از خروج ارز و افزایش تولید در کشور شد.

با توجه به اینکه در شرایط کنونی واردات تجهیزات و قطعات به دلیل تحریم‌ها سخت شده و برخی شرکت‌ها به دلیل تحریم‌ها تمایل چندانی برای همکاری با ایران ندارند، نمایشگاه لوازم خانگی فرصتی برای تأمین این تجهیزات از طریق شرکت‌های داخلی است.

### همکاری با استارت‌آپ‌ها در بخش تعمیر و توزیع لوازم خانگی

دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی نیز در گفت‌وگو با تصلا با اشاره به اینکه در حال حاضر مجوز نمایشگاه لوازم خانگی با



## چالش‌های تأمین مواد اولیه از بازار بورس

### پای درددل تولیدکنندگان استان مرکزی

در سال‌های اخیر که فشارهای اقتصادی دشمنان چندین برابر افزایش یافته و تحریم‌های ظالمانه نیز شدت گرفته است، توجه به امر تولید می‌تواند شکست دشمن را در جنگ اقتصادی رقم بزند، اما وضعیت تولید و تولیدکنندگان بیش از گذشته نیازمند توجه و حمایت از سوی مسئولان است.

اهمیت تولید و خودکفایی تا به آنجایی مهم و حیاتی است که رهبر معظم انقلاب اسلامی سال جاری را به عنوان سال جهش تولید نامگذاری کرده‌اند.

در سال‌های اخیر که فشارهای اقتصادی دشمنان چندین برابر افزایش یافته و تحریم‌های ظالمانه نیز شدت گرفته است، توجه به امر تولید می‌تواند شکست دشمن را در جنگ اقتصادی رقم بزند، اما این در حالی است که تولید و تولیدکننده بیش از گذشته نیازمند توجه و حمایت از سوی مسئولان است.

متأسفانه چالشی که این روزها اکثر تولیدکنندگان با آن مواجه هستند، تأمین مواد اولیه است، هرچند بخشی از مواد اولیه مورد نیاز از طریق بورس تأمین می‌شود اما دلال‌بازی و ایرادهایی که بر عرضه مواد اولیه از طریق بورس وارد است، موجب شده تولیدکننده نتواند

به آسانی به مواد اولیه مورد نیاز دست پیدا کند و ناچار است آن را از بازار آزاد چندین برابر قیمت واقعی تهیه کنند که این روند مشکلاتی را تأمین نقدینگی برای آنان به وجود می‌آورد.

خبرنگار فارس برای بررسی مشکلات تولیدکنندگان در بازار بورس با برخی از تولیدکنندگان استان به گفت‌وگو نشست که در ادامه می‌خوانید.

### تولیدکنندگان از عملکرد بورس رضایت ندارند

سید سعید رضوانی رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی اراک در این رابطه به خبرنگار فارس در اراک می‌گوید: متأسفانه عملکرد بورس با مشکلات جدی مواجه است؛ در این بازار رویکرد توزیع عادلانه و منصفانه بوده، اما تولیدکنندگان از عملکرد بورس رضایت ندارند و به حقوق قانونی خود نمی‌رسند که این امر نشان دهنده توزیع ناعادلانه مواد اولیه در بورس است.

وی بیان می‌کند: راهکار برون رفت از این مشکل سیستم عرضه مستقیم مواد به تولیدکننده بوده که خرید و فروش کالاها بدون واسطه انجام شود.

مدیرعامل شرکت نیکسان صنعت ساوه ادامه می‌دهد: در این

شیوه که واحدهای تولیدی ارزیابی و مواد اولیه مورد نیاز آنها تأمین می‌شود؛ تولیدکنندگان با چالش‌های بسیاری مواجه هستند، در بورس عمدتاً دلالان، تاجران بزرگ و تولیدکننده نماها موفق به خرید شده و سهم عمده مواد اولیه در اختیار آنها قرار می‌گیرند. رضوانی خاطرنشان می‌کند: اجرای درست سیستم عرضه مستقیم، کمک شایانی به توسعه تولیدات کرده در حالی که تولیدکنندگان می‌توانند مواد اولیه را به صورت اقساط نیز خریداری کنند.

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اراک می‌گوید: چالش‌های تولیدکننده باید کاهش پیدا کند و با اتخاذ تصمیمات به موقع شرایط لازم برای توسعه تولیدات فراهم شود.

وی بیان می‌کند: به طور مثال شرکت پتروشیمی مواد اولیه با ویژگی‌های خاص و ویژه کمپانی‌های مختلف لوازم خانگی تولید می‌کند، آیا می‌توان این مواد را که متقاضیان خاص دارد، در بورس عرضه کرد؟

رضوانی با بیان اینکه تولیدات سفارشی قابل عرضه نیستند، تصریح می‌کند: یکی از دغدغه‌های مهم در شرایط کنونی این مهم بوده که در عمل بازار به سمت بورس رفته اما طبق ارزیابی‌ها اغلب تولیدکنندگان به تنها ۳۰ درصد از مواد اولیه مصرفی خود نیز دست پیدا نمی‌کنند.

مدیرعامل شرکت نیکسان صنعت ساوه تصریح کرد: در این بین کارخانه‌هایی از بازار آزاد مواد اولیه خود را ۲ برابر قیمت خریداری می‌کنند که این شرایط ثابت می‌کند در بورس موفق نبوده و به رشد دلالان نیز کمک شده است. رضوانی ادامه می‌دهد: متأسفانه در بورس توزیع عادلانه صورت نمی‌گیرد، سهمی که برای تولیدکننده واقعی در نظر گرفته شده ۳۰ درصد سهمیه بوده و واحدهای کوچک بیشتر مظلوم واقع می‌شوند.

وی با بیان اینکه عملاً در خرید بورسی شرکت‌های بزرگ موفق‌تر هستند، عنوان می‌کند: در سیستم عرضه مستقیم واحدهای تولیدی کوچک بیشتر تقویت شده و عدالت در بورس برقرار می‌شود.

رضوانی ادامه می‌دهد: در مورد مزایای عرضه مستقیم مواد اولیه این نکته حائز اهمیت بوده که به مشتریان واقعی می‌توان در تأمین پایدار مواد اولیه کمک مفید و مؤثر کرد.

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اراک، توزیع عادلانه به دلیل فراهم شدن امکان خرید قطعی برای







می‌خواهند به مدار تولید برسند و پروانه دریافت کرده‌اند و یا برای واحدی که در سال جهش تولید طرح توسعه داشته و افزایش تولید داشته میانگین ۲۴ ماهه و افزایش تولید چطور رقم خواهد خورد؟ و یا اینکه اگر تولید کننده‌ای ظرفیت ۳۰ درصد اسمی را بدهد می‌تواند بهره‌مند شود، در حالی که هیچ صحت‌سنجی نمی‌شود و اینها اشکالاتی است که خالی از نقص نیست.

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی کشور می‌گوید: واحدهای تولیدی متناسب با پلتفرمی و نوع محصولی که تولید می‌کنند نیازهای متفاوتی به مواد اولیه دارند و که متناسب با آن نیاز باید سفارش‌گذاری کنند، در تمام دنیا ساز و کار بورس به این شکل است که عرضه برای کالاهای جنرال است نه ویژه، در بورس یک تولید کننده که به طور مثال نیاز به ورق فولادی دارد نمی‌تواند کالای مورد نیاز خود را بر اساس اندازه، ابعاد میزان و قیمت مناسب تهیه کند چرا که عرضه در بورس بر اساس نیاز و پلتفرم آنها صورت نمی‌گیرد و تولید کننده بر اساس سهمیه‌ای که در سایت بهین یاب برایش تعریف شده می‌تواند جنس دریافت کند، بورس یک فرایندی شبیه مزایده است کسی که پول در دست دارد برنده این مزایده می‌شود اما واحد تولیدی که با مشکل سرمایه در گردش مواجه است با چالش‌هایی در تأمین مواد اولیه مواجه می‌شود. هاشمی می‌گوید: ضمن اینکه اگر یک واحد تولیدی ۳۰ درصد تولید داشته باشد می‌تواند کالای مورد نیاز خود را تأمین کند به راحتی چه نهادهای بر این خوداظهاری نظارت دارد و صحت سنجی می‌کند؟ این مسائل باعث می‌شود تولید کننده که نیاز واقعی ندارد خرید کند و آن را چندین برابر قیمت به فروش برساند و تولید کننده واقعی مجبور شود مواد اولیه مورد نیاز خود را در بازار آزاد تهیه کند.

وی تأکید می‌کند: راهکار این است که در سیستم مچینگ سازنده مواد اولیه در کنار صنعت قرار گرفته و مواد اولیه مورد نیاز کارخانه را بر اساس نیازی واقعی آنها تأمین کند تا شاهد افزایش قیمت‌ها نباشیم، هر چند کشف قیمت در تالار انجام می‌شود اما این روش اشکالی ندارد، در سیستم عرضه مستقیم همان قیمت را بپردازند که مزیت‌هایی دارد از جمله اینکه نقدی نیست و واحد تولیدی می‌تواند به طور مثال با فولاد مبارکه به توافق برسد و ماهانه سفارش‌گذاری کند و واحد عرضه کننده مواد اولیه نیز تقاضا را مدیریت کند، چرا که با توجه به سابقه خرید واحد تولید می‌تواند مشتری واقعی را بشناسد نیاز کاذب را پاسخی ندهد و از این طریق مانع افزایش قیمت‌ها شود.

#### لزوم نظارت دقیق بر توزیع مواد اولیه واحدهای تولیدی

نماینده مردم اراک، کمیجان و خنداب در مجلس شورای اسلامی نیز می‌گوید: نظارت بر نحوه توزیع مواد اولیه واحدهای تولیدی یکی از ضروریات مهم در سال جهش تولید است تا بتواند به مدیریت صحیح آن مشکلات تولید را حل و فصل کرد.

تولید کنندگان، حفظ مشتریان کوچک، فراهم شدن امکان فروش با ابعاد مورد نیاز و مدیریت صحیح تقاضا را از مزایای سیستم عرضه مستقیم می‌داند.

وی می‌گوید: از ایرادات بورس می‌توان به امکان افزایش قیمت برای شرکت‌های بزرگ و مادر که با کم کردن عرضه محقق شده و قیمت کاذب ایجاد می‌کند، رانت‌های اطلاعاتی و فراهم نبودن امکان خرید اعتباری و تأمین منافع تنها عده خاصی از مشتریان بزرگ در این بازار اشاره کرد.

تولید کننده دکل‌های برق استان مرکزی اظهار می‌کند: موضوع دیگری که وجود دارد این است که چرا قیمت عرضه محصولاتی چون فولاد و یا محصولات پتروشیمی که مواد اولیه کارخانجات را تشکیل می‌دهند و کاملاً تولید داخل هستند باید متناسب با نرخ دلار عرضه شوند، قیمت این محصولات چه ارتباطی با بالا رفتن و یا پایین آمدن دلار دارد؟ و یا اینکه بر اساس دلار آزاد عرضه شود. بابایی می‌افزاید: باید تدابیری اندیشیده شود که مصرف کننده و تولید کننده بتوان این بازار بی‌سرو سامان را ندهد، امروز تولید کنندگان با مشکلات سختی دست و پنجه نرم می‌کنند که تداوم تولید را با چالش مواجه کرده است.

#### تأمین ۵۰ درصد از مواد اولیه از بازار آزاد

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی کشور نیز به خبرنگار فارس می‌گوید: در حال حاضر اکثر تولید کنندگان بیش از ۵۰ درصد از مواد اولیه مورد نیاز خود را از طریق بازار آزاد و با قیمت‌های سرسام آور تهیه می‌کنند که مشکلات فراوانی را برای تولید کننده به همراه دارد. عباس هاشمی با بیان اینکه عرضه مواد اولیه در بازار بورس اقدام خوبی است اما ساز و کار خودش را نیاز دارد تا از بروز مشکل در آن جلوگیری شود، می‌افزاید: ستاد تنظیم بازار و وزارت صنعت، معدن و تجارت بیش از چهار سال است که هنوز نتوانسته‌اند با پیگیری‌های فراوان الزام تولید کنندگان فولاد به رعایت کف عرضه در بورس را به نتیجه برسانند، نشان دهنده چالش‌هایی است که در این زمینه وجود دارد.

وی اظهار می‌کند: باید برای رفع مشکلات تولید کنندگان کم آسیب‌ترین و کم هزینه‌ترین راهکار را برای تأمین مواد اولیه به میزان مناسب و به قیمت مناسب ارائه داد، هدایت مواد اولیه به بازار آزاد و تأمین آن با قیمت‌های گزاف فشار مضاعف به تولید کنندگان وارد می‌کند.

وی ادامه می‌دهد: در حال حاضر تولید کننده بخشی از مواد اولیه مورد نیاز خود را از طریق سایت بهین یاب تأمین می‌کند، تأمین مواد اولیه از طریق این سایت با استفاده از سازو کارهای تعریف شده صورت می‌گیرد، از جمله اینکه با ملاک قرار دادن میانگین تولید ۲۴ ماهه یک واحد تولیدی سهمیه‌ای برای آن در نظر می‌گیرند، هر چند این معیار ملاک بدی نیست، اما برای واحدهایی که تازه





## واردات ۴۲۰ کانتینر لوازم خانگی بوش نیازمند شفاف‌سازی است

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری لوازم خانگی ایران «ال کا ایران»، اواخر آبان ماه سال جاری خبری مبنی بر واردات ۴۲۰ کانتینر لوازم خانگی بوش توسط رسانه‌های داخلی منتشر شد که در شرایط ممنوعیت واردات لوازم خانگی و همچنین مشکلات ارزی تولیدکنندگان داخلی لوازم خانگی کشور، موجب ناراحتی تولیدکنندگان و اظهار نظرهای مختلف در این باره شد. ابهامات از نحوه اختصاص ارز و چگونگی ترخیص کالایی که واردات آن ممنوع است همچنان مورد پرسش افکار عمومی و تولیدکنندگان داخلی است که هنوز پاسخ شفافی به آن داده نشده است.

آنطور که مشخص است ترخیص این کالاها با رأی دیوان عدالت اداری صورت گرفته و بر همین اساس بوده که واردات ۴۲۰ کانتینر لوازم خانگی بوش بلامانع شده است.

### موضع انجمن صنایع لوازم خانگی؛ حمایت از تولیدکننده در اولویت باشد

در همین رابطه عباس هاشمی؛ دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران در گفت‌وگو با خبرنگار «ال کا ایران» عنوان کرد: نامه‌ای را به وزیر محترم صمت، بانک مرکزی و همچنین معاون قضائی دادستانی کل ارسال خواهیم کرد و طی آن خواستار شفاف‌سازی کامل این موضوع خواهیم شد.

وی افزود: به واقع موضع انجمن صنایع لوازم خانگی ایران به عنوان حامی تولیدکنندگان لوازم خانگی کشور کاملاً روشن است چرا که ما می‌خواهیم به دور از هرگونه هیجان و جو زدگی این اتفاق به صورت شفاف مورد بررسی قرار گرفته و افکار عمومی نیز از آن مطلع شوند. اظهار نظرهای متفاوت در این مورد باعث می‌شود تا افکار عمومی سمت و سوی درستی نداشته باشد از همین رو طی این نامه از مراجع محترم مرتبط با این موضوع خواسته‌ایم تا به تنویر افکار عمومی بپردازند. هاشمی ادامه داد: انجمن صنایع لوازم خانگی معتقد است که باید بدون برخورد احساسی، و در فضای کاملاً منطقی این موضوع بررسی شود چرا که هدف اصلی ما ایجاد آرامش در بازار لوازم خانگی ایران است. وی گفت: آن‌طور که ما مطلع شدیم ثبت سفارش ۴۲۰ کانتینر لوازم خانگی بوش مربوط به قبل از ممنوعیت واردات لوازم خانگی بوده است. بخشی از فرایند واردات این محصولات پیش از ممنوعیت واردات لوازم خانگی صورت گرفته و در ادامه با بسته شدن درهای واردات لوازم خانگی به کشور، ۴۲۰ کانتینر لوازم خانگی بوش در گمرک ماند تا تعیین تکلیف شود.

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران افزود: در برخی

منابع گفته شده که برای واردات این کالاها ارز ۴۲۰۰ تومانی اختصاص داده شده اما در همان روزهای اول محدودیت‌های ارزی، ارز ۴۲۰۰ تومانی فقط برای آن ۲۵ قلم کالایی بود که مورد نیاز کشور محسوب می‌شد و لوازم خانگی شامل آن نبود. به همین دلیل است که انجمن صنایع لوازم خانگی طی این نامه از وزارت صمت و بانک مرکزی خواستار شده تا با شفاف‌سازی کامل به عنوان متولیان اختصاص ارز به شایعات و آشفتگی بیشتر بازار پایان دهند. آن‌طور که بنده اطلاع دارم ارز ۴۲۰۰ تومانی در کار نبوده و از ارز نیمایی استفاده شده اما این که تا چه اندازه این خبر درست است نیازمند شفاف‌سازی خواهد بود.

وی ادامه داد: ما مخالف واردات کالای نهایی هستیم اما جو ایجاد شده باعث بروز اظهار نظرهای احساسی می‌شود. در شرایط فعلی واردات لوازم خانگی هیچ معنایی ندارد چرا که ظرفیت تولید به اندازه کافی در کشور وجود داشته و آمارهای نیز نشان از افزایش تولید در شرایط تحریم دارند. هاشمی گفت: ما از طرف تولیدکنندگان لوازم خانگی کشور این خواسته را داریم تا به پرسش به حق تولیدکنندگان، جواب قانونی و منطقی بدهند. در شرایطی که تولیدکنندگان لوازم خانگی مشکلات زیادی در تأمین ارز و مواد اولیه دارند، چگونه ۴۲۰ کانتینر لوازم خانگی بوش وارد کشور شده است؟

دبیرکل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران افزود: در این پرونده رأی دیوان عدالت وجود دارد، ما هم نمی‌خواهیم حقی از کسی ضایع شود چرا که به تمام تجار در همه‌ی زمینه‌ها احترام می‌گذاریم اما باید مشخص شود که بر چه اساسی ترخیص این کالاها صورت گرفته است. عباس هاشمی گفت: حرف انجمن صنایع لوازم خانگی ایران که تمام قد پشت تولیدکنندگان لوازم خانگی ایستاده، تنها یک کلمه است، حمایت صد در صدی از تولیدکنندگان لوازم خانگی کشور. در شرایط تحریم باید اولویت اصلی بانک مرکزی و وزارت صمت در اختصاص ارز به تولیدکنندگان لوازم خانگی ایرانی باشد و نباید این میزان از ارز را به راحتی در جیب شرکت‌های خارجی بریزیم.

### ادامه تناقضات در پرونده واردات ۴۲۰ کانتینر لوازم خانگی بوش

پس از این همه هیاهو بر روی پرونده واردات ۴۲۰ کانتینر لوازم خانگی بوش صبح امروز خبر رسیده که این کانتینرها به ضبط قطعی دولت در خواهد آمد. این موضوع در شرایطی از سوی مهرداد جمال ارونقی؛ معاون فنی گمرک مطرح شده که طی دو روز گذشته بارها و بارها اظهار نظرهای ضد و نقیضی در خصوص این پرونده بر روی خروجی رسانه‌ها قرار گرفته است.

# امرسن

زیبا | پیشرو | مطمئن

## نمایشگاه بین المللی لوازم خانگی

۵ تا ۸ دی



[www.emersun.com](http://www.emersun.com)

021-35711





**آبسالکو**  
 اونیورسالت 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](http://www.Aabsalco.com)