



هشتمین نمایشگاه بین المللی ماشین آلات، یراق آلات، تجهیزات مبلمان و دکوراسیون داخلی مدکس ۲۰۱۰

هشتمین نمایشگاه بین المللی ماشین آلات، یراق آلات و تجهیزات مبلمان و دکوراسیون داخلی (MEDEX2010) از روز سه شنبه ۲۷ بهمن ماه لغایت جمعه ۳۰ بهمن ماه سال جاری به مدت چهارروز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین المللی تهران برگزار می‌شود. حسین علی اکبر کاشانی رئیس اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری در آستانه برگزاری این نمایشگاه گفت: این رویداد بین‌المللی با رویکرد علمی، اقتصادی، صنعتی و بازرگانی در حالی آغاز به کار می‌کند که مسئولان، مدیران، صنعتگران داخلی و فعالان صنعتی در بخش ماشین‌آلات، یراق‌آلات، تجهیزات مبلمان و دکوراسیون داخلی از کشورهای جمهوری اسلامی ایران، ایتالیا، فرانسه، آلمان، چین، امارات متحده عربی، ژاپن، مالزی، اندونزی، کانادا، عربستان، انگلستان، ترکیه، روسیه، دانمارک، اوکراین، تایوان، سویس و سوئد در نمایشگاه حضور فعال خواهند داشت. رییس اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری، کیفیت محصولات داخلی که در این نمایشگاه عرضه خواهد شد را قابل رقابت با مشابه خارجی دانست و گفت: در این زمینه کشور پیشرفت‌های قابل توجهی در سال‌های اخیر داشته است و اگر سرمایه‌گذاری و حمایت‌های لازم در این خصوص بیش از پیش صورت پذیرد به طور قطع ارائه این توانمندی‌ها برای همکاری‌های بین‌المللی و دستیابی به بازارهای هدف صادراتی آن طور که شایسته جمهوری اسلامی ایران است امکان پذیر خواهد بود.



نوزدهمین نمایشگاه بین المللی مبلمان منزل و اداری هوفکس ۲۰۱۰

نوزدهمین نمایشگاه بین المللی مبلمان منزل و اداری (Hofex2010) از تاریخ ۱۱ لغایت ۱۴ بهمن ماه سال جاری به مدت پنج روز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود. مهندس سهیل عابدی دبیر اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری درباره این نمایشگاه گفت: نمایشگاه امسال در فضایی به وسعت ۳۷ هزار متر مربع و تعداد حدوداً ۴۵۰ مشارکت کننده، پذیرای حضور جمع کثیری و فعالان هنر و صنعت مبلمان و دکوراسیون از داخل و خارج از کشور خواهد بود. عابدی ادامه داد: نوزدهمین نمایشگاه بین المللی مبلمان منزل و اداری با رویکرد ارتقای هنر و صنعت مبلمان و دکوراسیون کشور با جهت‌گیری صادراتی در حالی آغاز به کار می‌کند که نمایندگان شرکت‌های داخلی و خارجی با حضور فعال دستاوردهایشان را در معرض دید عموم قرار داده و با یکدیگر به رقابت می‌پردازند. وی با اشاره به رشد کمی و کیفی نمایشگاه امسال اذعان کرد: فراهم آوردن بستر ارتقای کیفیت تولید، معرفی و تبادل فناوری و دانش فنی روز دنیا، توسعه کمی و کیفی مبادلات بازرگانی در بخش‌های مختلف داخلی و بین‌المللی، معرفی توانمندی‌های صنعت، از مهمترین اهداف برپایی نمایشگاه مذکور است.

حضور ۲۲ کشور خارجی در نمایشگاه‌های امسال



منشور کارگروه‌ها تصویب شد



اهداف و برنامه‌ها تغییری نگرده است



نمایشگاه فرصتی برای حضور در بازارهای جهانی

سهیل عابدی*

حرکت به سمت و سوی جهانی شدن، تکنولوژی روز دنیا، رقابت در کنار همکاری نکات ظریفی است که در برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی - تخصصی به طور مستمر دیده شده و محرک قدرتمندی برای بنگاه‌ها است تا از فرصت‌های ایجاد شده کسب مزیت کنند و الزامات مورد نیاز خود را جهت حضور موفق در بازارهای جهانی شناسایی و فراهم کنند. ضمن اینکه راهبرد توسعه صادرات و حضور در بازارهای جهانی سیاستی برون‌نگر است که با آزاد سازی تجاری، فضا را برای استفاده بیشتر از منافع صادرات فراهم می‌کند.

اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری تشکل نمونه صادراتی سال ۸۵، تشکل شایسته تقدیر وزارت بازرگانی در سال ۸۷، تشکل برتر صادراتی اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران در سال ۸۷، نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی مبلمان منزل و اداری (Hofex) و هشتمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، برآلات و تجهیزات مبلمان و دکوراسیون داخلی (Medex) را در حالی برگزار می‌کند که با توجه به اجزای مرتبط صنعت و شناسایی نقاط ضعف و قوت، سعی بر اجرای بهینه نمایشگاه‌های مذکور در جهت افزایش توان رقابتی بنگاه‌ها و ساماندهی تک‌تک حلقه‌های زنجیره تامین دارد.

در راستای این امر، این اتحادیه توسط کمیسیون‌های عملکردی خود اقدام به تدوین و اجرای برنامه‌های ویژه‌ای در خصوص بسترسازی، فرهنگ‌سازی و آموزش مفاهیم بنیادین صنعت و صادرات کرده است که ضمن حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط، توان رقابتی آن‌ها را در بازار جهانی افزایش دهد. از جمله برنامه‌های اجرا شده توسط این اتحادیه می‌توان به پروژه تحلیل روند صادرات و واردات صنعت مبلمان، شناسایی پانزده کشور هدف صادراتی و رتبه‌بندی آن‌ها، تاسیس شرکت مدیریت صادرات (پیشگامان صنعت مبلمان - فینکو) و تهیه طرح تجاری آن، پروژه کاهش تعرفه واردات مواد اولیه مبلمان و تدوین استراتژی صنعت مبلمان با رویکرد صادراتی اشاره کرد که امید است گامی موثر در مسیر ارتقای صنعت مبلمان و دکوراسیون کشور به عنوان یکی از صنایع اشتغال‌زا باشد.

بی تردید تحقق این آرمان، نیازمند حمایت‌ها و پشتیبانی‌های دولت، تعامل سازنده آن با تشکل‌ها به عنوان نمایندگان بخش خصوصی و تعامل مطلوب و مناسب صنعت با سازمان‌های مرتبط صنعتی و صادراتی می‌باشد.

* دبیر اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری



قیمت تمام شده در کشور بالاست

دبیر کل کنفدراسیون صادرات ایران معتقد است اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری، عملکرد بسیار خوبی در معرفی خود، ساختار سازی و حرکت صنعت مبلمان از شکل سنتی به شکل مدرن داشته است.

مظفر علیخانی در گفت‌وگو با روزنامه عصر اقتصاد عملکرد این اتحادیه در حوزه مشارکت در مباحث سیاست‌گذاری و حضور در جلسات دستگاهی ذیربط، اتاق بازرگانی ایران و کنفدراسیون صادرات ایران و همچنین ایجاد برند فینکو را ستود. وی درباره صادرات صنعت مبلمان گفت: اعداد و ارقامی که در صادرات مبلمان پیش روی ما قرار دارد با توجه به مجموع توانمندی‌هایی که در این صنعت وجود دارد، آمار رضایت‌بخشی نیست ولی طبیعتاً برای رسیدن به اعداد و ارقام مطلوب باید منتظر به بار نشستن مجموعه اقداماتی که در دست اقدام است باشیم.

دبیر کنفدراسیون صادرات ادامه داد: قیمت تمام شده در کشور به دلایل عدیده‌ای بالاست. از جمله این عوامل می‌توان به تورم دو رقمی و نرخ بهره دو رقمی اشاره کرد. نرخ دستمزد، قیمت انرژی، مخایرات، مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای، حمل و نقل و سایر عوامل و نهادها در این افزایش قیمت تأثیرگذار هستند. بخشی از مواد اولیه صنعت مبلمان از خارج کشور وارد می‌شود. وقتی تعرفه واردات مواد اولیه ۳۰ تا ۴۰ درصد تعیین می‌شود این آیت هم به سهم خود قیمت تمام شده را افزایش می‌دهد.

علیخانی درباره کاهش قیمت تمام شده و رقابتی شدن محصولات داخلی در صنایع مختلف تصریح کرد: تعرفه واردات فقط یکی از عوامل در این زمینه است و نمی‌توانیم در افزایش قیمت تمام شده محصولات داخلی، نرخ دو رقمی بهره‌های بانکی یا نرخ دو رقمی تورم را در نظر نگیریم. در کل باید گفت عوامل متعددی مانند دستمزد نیروی کار، نرخ حمل و نقل، تعطیلات بی‌شمار کشور، بهره‌وری پایین، کوچک بودن اندازه و سبک واحدهای تولیدی و عدم وجود صرفه مقیاس در قیمت تمام شده اثرگذار هستند.

وی با بیان این مطلب که اصلاح هر یک از این متغیرها به اندازه خود می‌تواند اثرگذار باشد افزود: صنعت مبلمان، صنعتی است که هنر، خلاقیت، نوآوری و طراحی در آن بسیار موثر است. طراحی، مدل، رنگ، ابعاد و سبک در فروش محصولات این حوزه موثر است. به ویژه تکنولوژی و دانش فنی روز که با هنر و تخصص کافرمان چیره‌دست و زبردست کشور عین شده، در موفقیت این صنعت تأثیرگذار است، بنابراین مجموعه عوامل را باید در کنار هم دید.

دبیر کنفدراسیون صادرات تأکید کرد: تعرفه مواد اولیه یک عامل اثربخش است اما این که کنفدراسیون چه رویکردی دارد، باید عرض کنم هم دوستان در اتحادیه و هم ما در کنفدراسیون مذاکراتی را با مسوولان ذیربط مانند سازمان توسعه تجارت و وزارت صنایع و معادن انجام داده‌ایم ما از دوستان اتحادیه خواهش کردیم به صورت کاملاً کارشناسی قیمت تمام شده واردات و تولید داخل را محاسبه کرده و دلایل خود برای کاهش تعرفه هر قلم از مواد اولیه را بیان کنند تا در مذاکرات با ارگان‌های ذیصلاح با هماهنگی و کمک اتاق بازرگانی ایران در راستای اصلاح حقوق ورودی مواد اولیه در حوزه صنعت مبلمان بازبینی‌های لازم را به عمل آوریم، که انجام شد.

علیخانی در پایان ابراز امیدواری کرد که این موضوع با مشارکت تمام ذینفعان در بخش‌های دولتی و خصوصی و در یک فضای کارشناسی مورد بررسی و تصمیم‌گیری قرار گیرد تا از این طریق ضمن حفظ منافع صاحبان صنایع و صادرکنندگان در زنجیره تولید مبلمان، منافع ملی کشورمان نیز تضمین گردد.

کمک سازمان توسعه تجارت ایران به برنامه‌های بازاریابی صادراتی

سازمان توسعه تجارت ایران در راستای حمایت از صادرکنندگان نمونه و تشکل‌های صادراتی توانمند و موفق کشور و با هدف حمایت از اجرای برنامه‌های بازاریابی محصولات ایرانی در بازارهای هدف، اقدام به تدوین و تصویب آیین‌نامه «پرداخت کمک به برنامه‌های بازاریابی و طرح‌های تبلیغات عام محصولات صادراتی کشور و ایجاد و توسعه نام و نشان تجاری محصولات ایرانی در بازارهای هدف» کرده است. طبق این آیین‌نامه سازمان حداکثر تا ۵۰ درصد هزینه فعالیت‌های تحقیق بازار، آموزشی بازاریابی و تبلیغات و تهیه برنامه‌های جامع تبلیغاتی در بازارهای هدف را در بازارهای صادراتی تامین می‌کند.



مجمع عمومی سالانه اتحادیه برگزار شد

نمایشگاه‌ها را از جمله اقدامات دیگر این اتحادیه عنوان کرد و گفت: در کمیسیون صادرات اقدامات خوبی جهت فراهم آوردن زیرساخت‌های مدنظر با برنامه‌های بلند مدت انجام شده است. وی از دیگر اقدامات هیات مدیره راه‌اندازی پورتال اتحادیه با چهار زبان عنوان کرد و افزود: شرکت در کنفرانس‌ها و سمینارهای آموزشی، مشارکت در نمایشگاه‌های خارجی و تهیه شناسنامه ۱۵ کشور هدف صادراتی از فعالیتهای این اتحادیه بوده است.

دبیر اتحادیه صادرکنندگان مبلمان با اشاره به عضویت بیش از ۲۴۰ نفر در این اتحادیه بیان داشت: ۴۸ نفر از اعضای اتحادیه فاقد کارت بازرگانی معتبر هستند و با توافق به عمل آمده میان کمیسیون اعضای اتحادیه صادرکنندگان مبلمان با شرکت پیشرو تسهیلاتی جهت دریافت کارت بازرگانی به اعضای محترم ارائه می‌شود.

وی در پایان گفت: اتحادیه صادرکنندگان مبلمان به عنوان تشکل برتر صادراتی شایسته تقدیر از اتاق بازرگانی و سازمان توسعه تجارت انتخاب شده است که برگزیده شدن اتحادیه توسط ۲ نهاد خصوصی و دولتی نشانگر رتبه خوب اتحادیه در میان نهادهاست.

در ادامه مراسم حسن احمدیان از دیگر اعضای هیات مدیره و خزانهدار وقت اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری به ارائه گزارش مالی اتحادیه در سال گذشته پرداخت.

همچنین حیدری مشاور مالی اتحادیه نیز گزارشی از عملکرد مالی اتحادیه ارائه کرد و گفت: عمده‌ترین درآمد اتحادیه مربوط به برگزاری نمایشگاه است که بخش عظیمی از آن بابت اجاره نمایشگاه هزینه شده است و سایر هزینه‌های اتحادیه نیز از این طریق پرداخت شده است.

در ادامه جلسه عبدالحسین عباسی و مهرداد جهانگیرنیا بازرسان اتحادیه به ارائه گزارش‌های خود در زمینه با فعالیت‌های اتحادیه پرداختند.

همچنین به منظور انتخاب عضو هیات مدیره و بازرسین اتحادیه، انتخاباتی انجام گرفت که براساس آن سهیل عابدی با ۶۸ رای به عنوان عضو علی‌البدل هیات مدیره، عبدالحسین عباسی با ۶۷ رای و مهرداد جهانگیرنیا با ۵۷ رای به عنوان بازرس و محمدرضا سیدسجادی نیز به عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند.

مشخص در این مدت پیش رفت. وی تصریح کرد: اتحادیه در سال گذشته هجدهمین نمایشگاه هوفکس و هفتمین نمایشگاه مدکس را برگزار کرد که برای نخستین بار این ۲ نمایشگاه از هم تفکیک شدند و امکان بازدید متخصصان از هر یک از نمایشگاه‌ها به وجود آمد.

سمیع‌زاده با بیان اینکه در ارزیابی، نمایشگاه سال گذشته از نمایشگاه‌های سال قبل بهتر برگزار شده بود، افزود: متراژ کلی نمایشگاه ۳۴/۵ درصد، از نظر ریالی ۴۴ درصد و حضور کشورهای خارجی ۹۲ درصد افزایش داشته است. همچنین حضور اعضای اتحادیه در نمایشگاه با ۶۶ درصد افزایش روبه‌رو بود. دبیر اتحادیه خاطر نشان ساخت: سالن صادراتی که برای دومین بار در این نمایشگاه مطرح شد با افزایش مشارکت ۱۰۰ درصدی شرکت‌کنندگان در نمایشگاه روبه‌رو بود.

سمیع‌زاده جمع‌آوری اطلاعات میدانی و نظرسنجی عام و خاص و طراحی سیستم ارزیابی محصول‌های برتر در این

در یک روز گرم مردادماه مجمع عمومی سالانه اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری برگزار شد. در این جلسه نیاسر، سرپرست امور تشکل‌های اتاق، مظفر علیخانی، دبیرکل کنفدراسیون صادرات به همراه اعضای هیات مدیره و اعضای اتحادیه حضور داشتند.

در ابتدای جلسه حسین علی اکبر کاشانی ریاست اتحادیه ضمن تشکر از تلاش‌های بی‌شائبه جناب آقای محیط، رییس سابق اتحادیه گفت: از ابتدای فعالیت در هیات‌مدیره اتحادیه در دو سال گذشته تاکید بر عدم تطابق ساختار اتحادیه با فعالیت‌های مدنظر اتحادیه و پاسخگو نبودن آن داشتم. امیدوارم بتوانیم ساختار و اساسنامه اتحادیه را به نحوی بازسازی کنیم که به اهداف تعریف شده دست پیدا کنیم.

در ادامه رامین سمیع‌زاده، دبیر وقت اتحادیه با ارائه گزارش این دوره از هیات مدیره اظهار داشت: اتحادیه در مسیر تثبیت جایگاه هنر با چشم‌انداز تعریف شده و در قالب رسالت





مراسم افطاری اتحادیه برگزار شد

تودیع دبیر و خزانه‌دار سابق اتحادیه

تجارت جهانی نشویم و به بازارهای خارجی دست نیابیم، مدیریت ما نیز رشد قابل توجهی نخواهد داشت.

سهیل عابدی دبیر جدید اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری نیز در این مراسم گفت: اتحادیه در حال حاضر ساختار مناسب و منظمی دارد و باید در این زمینه از مهندس سمیع‌زاده بابت زحماتی که کشیدند تشکر کرد.

وی ادامه داد: مهمترین برنامه هیات مدیره که با تمام توان ادامه می‌دهد کاهش تعرفه مواد اولیه مبلمان است که امیدواریم با توجه به نتایجی که تا امروز به آن رسیده‌ایم در این زمینه موفق شویم.

عابدی در پایان گفت: اهداف اتحادیه از پیش تعیین شده است و امیدواریم با همدلی و تعاملی که در این ترکیب جدید وجود دارد در مسیر خود به درستی حرکت کنیم.

در بخشی از این مراسم از دبیر و خزانه‌دار سابق اتحادیه، رامین سمیع‌زاده و حسن احمدیان به پاس تلاش‌ها و زحمات‌شان تقدیر شد و از طرف کارمندان اتحادیه نیز لوح تقدیری به دبیر قبلی اهدا شد. در پایان مراسم نیز از پیشکسوتان و مرتبطان این صنعت، آقایان صادق اصلان‌بیگی، محمدعلی شبستری، دکتر لتیاری، چنگیز نیکبخت، دکتر مصطفی کیانی، حسین حقیقت‌پژوه، مسعود دولت‌نیا و مهندس محمدرضا نیکبخت تشکر و تقدیر گردید.



افطاری

سنت هر ساله اتحادیه

مجید میری مقدم، نایب رییس اتحادیه صادرکنندگان نیز در حاشیه این مراسم گفت: مراسم افطاری اتحادیه سنتی است که توسط هیات مدیره قبلی برقرار شده و توسط هیات مدیره جدید نیز پیگیری می‌شود. اساس کار ما گروهی و تیمی است و با توجه به تجربیات بدست آمده در این سال‌ها تمام اعضای هیات مدیره، کمیسیون رفاهی و کارکنان اتحادیه در برگزاری هرچه بهتر این مراسم همکاری داشته و با برنامه‌ریزی‌های مناسب در زمینه‌های مختلف از جمله دعوت از مسئولان دولتی، اساتید دانشگاهی، اعضا و مرتبطان صنعت مبلمان، تشریک مساعی دارند. رییس کمیسیون رفاهی اتحادیه صادرکنندگان مبلمان، تقدیر و تشکر از دیگر مرتبطان صنعت مبلمان و دکوراسیون و مراسم قرعه‌کشی را از فعالیت‌های اضافه شده به مراسم امسال معرفی کرد و گفت: قطعا اجرای هر برنامه‌ای با نواقصی همراه است که کوچکترین آن‌ها هر سال دسته‌بندی شده و در سال بعد از بوجود آمدن چنین مشکلاتی جلوگیری خواهد شد. در پایان این مراسم هر ساله کلیه غذاهای باقی مانده دست نخورده، برای افراد نیازمند و آبرومند فرستاده می‌شود.

آزاد تاکید کرد: محصولات ما از لحاظ کیفیت قابلیت رقابت با محصولات خارجی را دارد اما تا زمانی که وارد

مراسم افطاری اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری و تودیع دبیر و خزانه‌دار سابق این اتحادیه با حضور نمایندگان سازمان توسعه تجارت، وزارت بازرگانی، وزارت صنایع، خانه صنعت و معدن، تشکل‌های صادراتی و اعضای اتحادیه در تالار فرمانیه تهران برگزار شد.

در ابتدای این مراسم کاشانی رییس اتحادیه به مهمانان حاضر در این مراسم خوشامد گفت و پس از آن دبیر سابق اتحادیه ضمن تشکر از اعضای هیات‌مدیره، پرسنل اداری و اعضای اتحادیه طی سخنانی کوتاه گفت: با توجه به تغییر سمت بنده، امیدوارم با تعامل، هم‌افزایی و ارتباط بیشتر و بهتر بین تمام تشکل‌ها و مرتبطان این صنعت به پیشرفت روزافزون این هنر - صنعت دست یابیم.

دکتر سلطانی، مشاور وزیر بازرگانی، جامعه صنعت مبلمان، دکوراسیون و درودگری را یکی از بزرگ‌ترین جوامع تولیدی و صنفی کشور معرفی کرد و گفت: این صنعت سهم قابل توجهی از اشتغال، توسعه علمی و اقتصادی کشور را در اختیار دارد و برای رشد توان صادراتی آن باید با تشریک مساعی و برنامه‌ریزی دقیق در وزارت بازرگانی، وزارت صنایع و معدن و اتحادیه‌ها، به سمت کاهش هزینه‌ها و قیمت تمام شده گام برداشت.

سلطانی، نماینده تام‌الاختیار وزیر بازرگانی در مناطق



دبیر جدید اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری اهداف و برنامه‌ها تغییری نکرده است



پس از استعفای رامین سمیع زاده از سمت دبیری اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری، اعضای هیات مدیره به اتفاق آرا سهیل عابدی را جایگزین او کردند تا با توجه به توانایی‌های خوبی که دبیری را عهده دار شود. عابدی پیشتر در حدود دو سال دبیر کارگروه‌های مشاوره‌ای تخصصی اتحادیه بود و با روند حرکتی و جهت‌گیری اتحادیه آشنایی کامل دارد. آنچه در پی می‌آید متن گفت‌وگو با سهیل عابدی دبیر جدید اتحادیه است:

طولانی است و پارامترهای بسیاری در این امر دخیل است که از این پارامترها می‌توان به کیفیت، قیمت قابل رقابت، بسته‌بندی، شناخت بازارهای هدف و نیازسنجی آن کشورها اشاره کرد. از طرف دیگر توانمندسازی و ارتقاء دانش صادراتی تولیدکنندگان هم مساله است که اتحادیه در این زمینه‌ها فعال است. عارضه‌های موجود را شناسایی کرده و در تلاش برای برطرف کردن آن‌هاست. در کل می‌توان گفت اتحادیه در این موارد نقش خود را به خوبی ایفا می‌کند. مطلب دیگر این است که مثلاً در بحث مواد اولیه مبلمان، بخش زیادی از قیمت کالای تولیدکننده داخلی مربوط به تعرفه مواد اولیه بوده و بدون شک در اولین قدم در بازار رقابتی میلیمتری بین‌المللی به نسبت کشورهای دیگر مانند ترکیه از قیمت بالاتری برخوردار است و قطعاً توان صادرات و رقابت کاهش پیدا می‌کند. در حال حاضر تولیدکنندگان خوبی که در کشور وجود دارند و کالاهایشان از لحاظ کیفیت واقعا قابل رقابت با کالاهای خارجی است متأسفانه از نظر قیمتی توانایی رقابت ندارند.

ولی متأسفانه طی این مدت با وجود تمام تلاش‌های اتحادیه، نه تنها شاهد کاهش تعرفه مواد اولیه مبلمان نبودیم بلکه با افزایش آن نیز روبه‌رو شدیم و پرسش این است که چرا باید این گونه باشد.

به نظر شما به عنوان یک تولیدکننده، مصرف کننده داخلی به کالای ایرانی اعتماد دارد یا اگر سراغ کالای خارجی می‌رود به دلیل قیمت است؟

این مساله بستگی زیادی به سلیقه مشتری دارد. چرا که طی چند سال گذشته ما شاهد تحول عظیم و به روز شدن در این صنعت بوده‌ایم، ضمن اینکه مصرف کننده نیز اطلاعات زیادی در خصوص کالاهای داخلی و وارداتی و قیمت و کیفیت کالاهای مربوطه دارد.

طی چند سال گذشته گستره مصرف کننده افزایش یافته است آیا تولیدکننده داخلی توان بر آوردن نیاز آن‌ها را دارد؟

در حال حاضر تولید کننده‌های بسیار در سطوح مختلف داریم که می‌توانند نیازهای مختلف با سلیقه گوناگون را برطرف کنند اما اگر شاهد حضور کالاهای خارجی به خصوص چینی هستیم دلیلش این است که برای یک تولیدکننده وارد کردن از تولید در داخل آسان‌تر است. در واقع این قدر قوانین دست و پاگیر مثل قوانین وزارت کار، بیمه، مواد اولیه و ... وجود دارد که باعث می‌شود از جای دیگر وارد کنیم. ادامه در صفحه ۶

نشان دهیم این صنعت از پتانسیل بالایی برای تولید، ایجاد اشتغال و صادرات برخوردار است. خوشبختانه طی دو سال گذشته هیات مدیره در این سیاست موفق بوده است چرا که در جلسات برگزار شده توسط این سازمانها از صنعت مبلمان و اتحادیه صادرکنندگان به نیکی یاد و به نوعی از اتحادیه در خواست حضور در جلسات جهت همکاری، بیان معضلات و مشکلات را دارند. این حرکت را می‌توان حرکت مهمی شمرد، چرا که ارگان‌های دولتی و تصمیم‌گیر به این صنعت بها می‌دهند.

نسبت به انتخاب شما آیا واکنش‌های منفی هم به وجود آمد؟

تغییرات و جابه جایی چالش‌های خاص خود را نیز در بر دارد، هیات مدیره خواستار حرکت در راستای اهداف و برنامه‌های اصلی اتحادیه است. بنده هم تلاش کردم در جهت این حرکت هیات مدیره با آن‌ها همراه شوم تا به اهداف و مقاصد برسیم و در نهایت این که در انتخابات هیات مدیره به دبیر شدن من رای دادند و این نشان دهنده نگاه مثبت آن‌ها است.

به عنوان یک عضو اتحادیه چه کاستی‌ها و نواقصی را می‌بینید و چه راهکاری برای آن دارید؟

واقعیت امر این است که بنده در اتحادیه نسبت به آنچه که پیشتر وجود داشت کاستی‌ای مشاهده نمی‌کنم. در هیات مدیره جدید، برنامه‌ها و اهداف تعیین شده گسترده است. از سوی دیگر باید گفت اساسنامه و چارچوب تشکیلی اجازه حرکت‌های زیرساختی را نمی‌دهد و شاید بزرگترین کاستی این است که تشکیلات از اختیارات و قدرت کافی برای نقش‌آفرینی و ایجاد فضای جدید برخوردار نیستند.

در خصوص این که روزها ما با هجوم کالاهای مشابه خارجی چه از لحاظ نام و چه از لحاظ قیمت روبه‌رو هستیم که به شدت بازار داخلی را تحت‌الشعاع قرار داده است، اتحادیه برای جلوگیری از این کار و همچنین به دست آوردن جایگاه مناسب‌تر چه کاری قرار است انجام بدهد؟

نقش اتحادیه بسترسازی است، یعنی قرار نیست که اتحادیه صادرات انجام بدهد یا بازاریابی کند. بلکه اتحادیه ایجاد بستر می‌کند و این شرکت‌ها هستند که تولید می‌کنند و کار صادرات را انجام می‌دهند.

از سوی دیگر صادرات حرکت بزرگی است و نباید تصورمان اینگونه باشد که خیلی سریع به این مرحله می‌رسیم. قطعاً راه

به عنوان دبیر اتحادیه از اهداف و برنامه‌های آینده هیات مدیره بگوئید.

من پیشتر هم اعلام کردم که هیات مدیره عوض نشده بلکه کمی تغییر پیدا کرده است. یعنی هیات مدیره همان هیات مدیره است و اهداف همان اهداف است. در همین حال به دلیل آشنایی و دوستی با آقای سمیع زاده، دبیر سابق اتحادیه در جریان کارها قرار داشتم؛ ضمن اینکه چون به مدت دو سال هم دبیر کارگروه‌های اتحادیه بودم نیز از جزئیات کار هم اطلاع داشتم و آنچه را هم که نمی‌دانستم در جلسات هیات مدیره آشنا شدم. در کل سعی کردیم چیزی تغییر نکند و هیات مدیره رای به دبیر شدن بنده دادند.

در واقع شما بر روند برنامه‌های دبیر سابق اتحادیه حرکت می‌کنید؟

قطعاً چون برنامه، همان برنامه است چرا که هیات مدیره عوض نشده است، و همان طور که گفتیم تنها شاهد یکی دو تغییر بوده ایم و ترکیب اصلی و اهداف و برنامه‌ها همان است.

علاوه بر دنبال کردن برنامه‌های سابق چه تغییراتی دارید؟

بحث کاهش تعرفه مواد اولیه را داشتیم که کماکان دنبال آن هستیم، برنامه‌هایی در کمیسیون صادرات مشخص شده بود، مانند ارزیابی و گرید بندی اعضای اتحادیه، رتبه بندی کشورهای هدف صادرات، تهیه شناسنامه کشورهای هدف که تقریباً آماده شده است. در اتحادیه نیز بحث پروژه استراتژی صنعت مبلمان با رویکرد صادراتی، اصلاح اساسنامه، برگزاری نمایشگاه هوفکس و مدکس ۲۰۱۰، ایزو اتحادیه و همچنین ارتقای اعضا با جهت‌گیری صادراتی مطرح است که تمام این اهداف را دنبال می‌کنیم.

تعامل بین هیات مدیره و اعضا را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

هدف هیات مدیره این است که بتواند نیازهای اعضا را شناسایی و در جهت رفع آن گام بردارد. با این هدف سعی در اجرای هرچه بهتر نمایشگاه شد. در واقع جهت‌گیری کلی ارتقای اعضای اتحادیه و رفع مشکلات موجود است مانند تلاشی که برای کاهش تعرفه مواد اولیه مبلمان در حال انجام آن هستیم. ضمن اینکه تعامل خوبی با سازمان‌ها و نهادهای مرتبط صنعتی و صادراتی مانند اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران و سازمان توسعه تجارت داشتیم تا

رئیس کمیته کاهش تعرفه مواد اولیه مبلمان آنقدر می گوئیم تا مشکل تعرفه مواد اولیه حل شود



نیز بیش از دیگر صنایع و حتی صنعت خودرو است و این درحالی است که نیاز به سرمایه کمتری نیز دارد. برای سرمایه گذاری نیازمند تسهیلات بانکی هستیم و باید مسئولان دولتی را قانع کنیم تا به ارائه تسهیلات بانکی بپردازند و از این طریق تولیدکنندگان نیز بتوانند به بازسازی و نوسازی صنعت مبلمان بپردازند.

برنامه کمیته بیشتر در جهت کاهش قیمت تعرفه ها برای واردات مواد اولیه است یا سعی دارد تولید مواد اولیه در کشور را بالاتر ببرد؟

درحقیقت بهترین حالت آن است که تولیدکنندگان داخلی به سطحی برسند که بتوانند مواد اولیه بیشتر و بهتری تولید کنند اما تولیدکنندگان داخلی نیاز به بازسازی و نوسازی دارند و برای بازسازی باید مسئولان دولتی را توجیه کنیم تا به حمایت از این صنعت بپردازند.

فکر می کنید چقدر دیگر زمان لازم است تا تعرفه مواد اولیه این صنعت در کشور کاهش یابد؟

نمی توان برای آن زمانی تعیین کرد، ما تنها سعی می کنیم دائما این مسئله را مطرح کنیم و فکر می کنم این تکرار گفتن ها به مسئولان در نهایت تأثیر خود را بگذارد. باید گفت در حال حاضر کشور درگیر مسائلی است که موجب می شود دیگر زمان ما به نرسیده و مسئولان مسائل ما را به عقب اندازند.

درحال حاضر وقتی با مقامات بحث ارزش افزوده و میزان اشتغالزایی این صنعت را مطرح می کنیم برایشان جالب است و اظهار می کنند که از چنین موضوعی خبر نداشته اند، شاید این بخش از مسئله به دلیل ضعف ما در اطلاع رسانی است، باید درست اطلاع رسانی کنیم، مسائل خود را در رسانه ها مطرح کنیم و با مسئولان در میان بگذاریم. این راه هایی است که ما را زودتر به هدف خود می رساند.

کاهش تعرفه مواد اولیه مبلمان یکی از موضوعات همیشه مطرح در جلسات و نشست های مختلف اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری بوده است.

«کمیته کاهش تعرفه مواد اولیه مبلمان» نیز از مدت ها پیش به منظور رفع مشکلات فعالان صنعت مبلمان در این زمینه تشکیل شده است. این کمیته همانطور که مشخص است وظیفه رسیدگی به مسائل مربوط به مواد اولیه مبلمان را دارد و تشکیل چنین کمیته ای در اتحادیه بیانگر اهمیت موضوع تعرفه ها است.

مهرداد جهانگیرنیا رئیس کمیته در گفتگو با بولتن اتحادیه در ارتباط با مشکلات و اقدامات این کمیته به صحبت نشست است.

بحث کاهش تعرفه های مواد اولیه مبلمان به عنوان مشکل اصلی فعالان صنعت همواره مطرح بوده است و تاکنون در طرح عارضه یابی و بسیاری نشست های برگزار شده در اتحادیه به عنوان مهمترین مشکل از آن نام برده شده است، مشکل تعرفه به طور کلی چیست؟

در حقیقت این صنعت برای تولید نیاز به مواد اولیه دارد، در حال حاضر نیاز و تقاضا برای مواد اولیه بیشتر از میزان عرضه آن در کشور است و با توجه به پیش بینی ما تا سال آینده نیز در این وضع تغییری به وجود نخواهد آمد. قیمت مواد اولیه نیز به دلیل انحصاری بودن و تقاضای بیشتر از عرضه، بالاست.

در بحث مواد اولیه علاوه بر آنکه کمیت قابل توجهی ندارد بلکه کیفیت آن نیز مناسب نیست. درحال حاضر تأمین مواد اولیه صنعت مبلمان به دو شکل است، بخشی از آن به کشور وارد و بخش دیگر در داخل تولید می شود.

تعرفه در نظر گرفته شده برای واردات مواد اولیه مبلمان بالاست و میزان تعرفه ۲۰ تا ۳۰ درصد برای یک کالا تعرفه ای قابل توجه است.

در بحث تولید نیز همانطور که اشاره شد، عرضه محصول به میزان نیاز بازار نیست و به نوعی به چرخه بیمار تبدیل شده است. به دلیل قیمت بالا، مصرف کننده کمتر می خرد و تولیدکننده نیز کمتر تولید می کند اما باید تلاش کنیم مشکلات این چرخه بیمار را حل کرده و به موقعیتی برسانیم که تولید بیشتر داشته باشیم و در عوض مصرف کننده نیز بیشتر خرید کند و به قیمت مناسب برسد.

کمیته کاهش مواد اولیه چه برنامه هایی برای رفع این مسئله دارد؟
صنعت مبلمان کشور به دو بخش تقسیم می شود، یک بخش تولیدکنندگان مواد اولیه و بخش دوم تولیدکنندگان محصول هستند. مهمترین مسئله در بحث مواد اولیه آن است که این دو بخش با یکدیگر به تفاهات مشترک برسند.

متأسفانه سال هاست که در میان این دو بخش تناقض وجود دارد، یک بخش در ارتباط با کاهش قیمت و تعرفه تلاش می کند و بخش دیگر در مورد افزایش آن صحبت می کند. ما امیدواریم بتوانیم با برگزاری نشست ها این تناقضات را برطرف کرده و به یک تفاهم مشترک برسیم.

در حالیکه همواره اتحادیه از دولت و اتاق بازرگانی برای کاهش تعرفه ها کمک و حمایت خواسته ولی هنوز چنین اتفاقی نیفتاده است، کمیته برای جلب حمایت مسئولان دولتی چه اقدامی انجام داده است؟

باید توجه دولت را به این مسئله جلب کنیم که این صنعت از صنایع اشتغال زا است و بیش از ۸ درصد اشتغال کشور را به خود اختصاص داده است، علاوه بر این میزان ارزش افزوده این صنعت

اصلاح اساسنامه راه حلی برای بالا بردن ظرفیت های اتحادیه

بود که اتحادیه برنامه ها و توانایی های امروز خود را نداشت، با توجه به پیشرفت اتحادیه و گسترش آن نیاز به تعریف وظایف جدید و متناسب با فعالیت های امروز اتحادیه و همچنین اصلاح و بازنگری در اساسنامه احساس می شد. مسئله دیگر نیز رفع نواقص اساسنامه قبلی بود، در حقیقت اینهام و اجمالاتی در آن اساسنامه وجود داشت که ضرورت اصلاح آن را ایجاب می کرد.»

وی اهداف این اساسنامه را چنین برشمرد: «تعیین استراتژی صنعت مبلمان، عارضه یابی و بررسی نقاط ضعف و قوت صنعت و چگونگی حمایت از منافع صنعت، کمک به توسعه تجارت داخلی و بین المللی، ظرفیت تعامل با دولت و بحث های کلان این صنعت مواردی است که مورد توجه این اساسنامه است و متأسفانه تاکنون متولی خاصی از نهادهای مدنی نداشته است.»

حیدری همچنین ادامه داد: «تلاش خواهد شد که ظرفیت های اتحادیه را بالاتر برده و وظایفی را برای این صنف مشخص کند.» او در مورد آنچه موجب شد تا اتحادیه در صدد اصلاح و بازنگری اساسنامه برآید و ایده اصلی این بازنگری توضیح داد: «با تغییراتی که در اتحادیه به وجود آمد، هیات مدیره در اجرای برنامه های خود با مشکلاتی مواجه می شد که مسائل باعث شد تا در مورد اصلاح و بازنگری اساسنامه تصمیماتی گرفته شود. دبیر و هیات مدیره سابق و فعلی اتحادیه به توجه به نواقص، پیشنهاد بازنگری را مطرح کردند. برای اینکار اقدام به تعامل با مدیران قبلی، اعضا و حتی اتاق بازرگانی کردیم تا هرکس پیشنهاد و نظری دارد مطرح کند.»

حیدری در مورد خلاهای اساسنامه قبلی گفت: «اساسنامه اتحادیه صادرکنندگان مبلمان پیش از این در شرایطی تصویب شده

هیات مدیره اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری به منظور بالا بردن ظرفیت های اتحادیه، تصمیم گرفته است تا به اصلاح و بازنگری اساسنامه این اتحادیه تا پایان سال جاری بپردازد.

مشاور مالی-حقوقی اتحادیه در این رابطه گفت: «در حال حاضر نظرات جمع آوری شده و اقداماتی برای بازنگری صورت گرفته است که کلیات آن به هیات مدیره داده می شود و پس از تصویب از سوی هیات مدیره به مجمع رفته و اصلاح و بازنگری اساسنامه به پایان برسد.»

اساسنامه اتحادیه پس از بحث و جلسات متعددی که برگزار شد، امسال عملی شده و تنظیم آن به پایان می رسد. اساسنامه ای که به گفته حیدری مشاور اتحادیه و وظیفه اتحادیه را بازتعریف خواهد کرد.

ادامه از صفحه ۵ (اهداف و برنامه ها تغییری نکرده است).....

نیست و سازمان توسعه تجارت و شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی آنرا مشخص می کند. تلاش زیادی شده که زمان مناسب تری به این دو نمایشگاه اختصاص داده شود.

فکر می کنید تا پایان دوره هیات مدیره چه میزان به اهداف خواهد رسید؟

قطعا تلاش هیات مدیره این است که به تمام اهداف تعیین شده برسیم. در واقع برنامه ریزی و زمان بندی طوری صورت گرفته که بتوانیم تا پایان فعالیت هیات مدیره تمام پروژه های تعریف شده را به پایان برسانیم.

کاستی های سال گذشته تغییر پذیرد. امسال سالن صادرات به صورت سالهای گذشته نخواهیم داشت و شرکت های دارای پتانسیل صادراتی پس از ارزیابی و گردبندی معرفی خواهند شد که این یکی از تغییرات عمده ای است که ما انجام خواهیم داد.

نمایشگاه معمولا در ماه های پایانی سال برگزار می شود به نظر شما زمان مناسبی است یا خیر؟

در نظر سنجی هایی که انجام شده است، دوستان و مشارکت کنندگان اعلام کرده اند که چه زمانی برای نمایشگاه ها مناسب است. واقعیت امر این است که قسمتی از مسائل برگزاری نمایشگاه در اختیار اتحادیه

نمایشگاه های هوفکس و مدکس سال ۲۰۱۰ با سال های پیش چه تفاوت هایی خواهد داشت؟

برای بهتر برگزار شدن نمایشگاه، نتایج بدست آمده از سنجش رضایت مخاطبان و غرفه داران در نمایشگاه سال گذشته مورد بررسی قرار گرفت که در همین زمینه راهکارهایی برای افزایش رضایت و تسهیل در ثبت نام اتخاذ گردید.

در خصوص سیستم ارزیابی محصولات برتر ابتدا نظر سنجی از داوران، کارگروه ها و مرتبترین صورت خواهد پذیرفت تا

برش کوتاه از هوفکس و مدکس 2010



استقبال از نمایشگاه‌های هوفکس و مدکس

ثبت نام نمایشگاه امسال نیز مانند سال گذشته انجام شد و به لحاظ اداری به همان شکل از سوی کمیته اجرایی صورت گرفت اما به گفته حسینی مسئول جانمایی نمایشگاه، شرکت کنندگان امسال با سال گذشته تفاوت‌هایی داشتند. به گفته مسئول ثبت نام نمایشگاه شرکت‌های خارجی از نمایشگاه امسال، استقبال بیشتری نسبت به گذشته داشتند. اگرچه برخی اعضا به دلیل معطلی در دفتر اتحادیه برای ثبت نام کمی ناراضی بودند و یکی از اعضا معتقد بود: «زمان به راحتی دارد از دست می‌دهد من ۳ ساعت است که مانده‌ام تا غرفه‌ای با مترژی که می‌خواهم بگیرم» اما شاید همانطور که حسینی می‌گوید این انتظار نیز از استقبال زیاد برای نمایشگاه امسال بوده است. به گفته او ۸۰ درصد شرکت کنندگان تولیدکننده بوده و محصولات تمام شده خود را ارائه می‌کنند.

نمایشگاه فرم‌ها را در چه تاریخی ارائه و تکمیل کرده باشد، غرفه تخصیص داده خواهد شد و سعی خواهد شد از ناهماهنگی‌هایی که سال گذشته در پاره‌ای اوقات به وجود آمده بود، جلوگیری شود.

در این جلسه خزانهدار اتحادیه با ارائه گزارش عملکرد سال گذشته و اتخاذ تصمیمات جدید برای برپایی نمایشگاه امسال تاکید کرد که هماهنگی‌های لازم برای رسیدگی به امور مالی نمایشگاه چون گذشته با حضور تیم مالی و اداری در نمایشگاه انجام خواهد شد.

عابدی دبیر اتحادیه نیز تاکید کرد: نمایشگاه به دو بخش اداری و خانگی تقسیم خواهد شد و تصمیم بر این است برای آن دسته از شرکت‌هایی که خواهان عرضه همزمان مبلمان خانگی و اداری هستند سالی مجزا در نظر گرفته شود. در ادامه جلسه اعضای کمیته اجرایی به بیان نظرات و پیشنهادات خود در این زمینه پرداختند.

ثبت نام از متقاضیان برای مشارکت در دو نمایشگاه بین‌المللی هوفکس و مدکس

با جلسه کمیته اجرایی این نمایشگاه آغاز شد. این جلسه با حضور حسین علی اکبر کاشانی رییس اتحادیه، سهیل عابدی دبیر و علیرضا محسنی خزانه دار و آزاده شاه‌حسینی، آناهیتا میرستاری، کتابون اسکندری، علی اخلاقی، احمد حسینی، مرتضی فتاحی، مهدی صداقت، فریبا حیدری، زهرا تیزرو، سارا نورزاده، میلاد صداقت و جوادعسکری برگزار شد.

رییس اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری در این جلسه گفت: امسال نمایشگاه هم از جنبه کیفی و هم کمی، بهتر از سال قبل برگزار خواهد شد.

کاشانی افزود: امسال برطبق برگه ثبت نام و اطلاعات تکمیل شده و اینکه متقاضیان پس از اعلام فراخوان

2 حضور ۲۲ کشور خارجی در نمایشگاه‌های امسال

ماه) برگزار می‌شود و ثبت نام اینترنتی کارگاه‌های مذکور در سایت نمایشگاه انجام می‌شود. این کارگاه‌ها شامل آموزشی سبک‌شناسی، مبانی دکوراسیون و شناخت رنگ، فن‌آوری چسب و رنگ در صنعت چوب، اتصالات و پراق‌آلات مبلمان، فنگ‌شویی، ماشین‌آلات و فن‌آوری‌های نوین، مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، شناخت و کاربرد مواد اولیه و انواع روکش است.

عابدی نیز ابراز امیدواری کرد که با ورود تکنولوژی روز دنیا، برگزاری کارگاه‌های آموزشی و اجرای پروژه‌های مرتبط در زمان برگزاری این نمایشگاه‌ها، گامی موثر در جهت ارتقای صنعت مبلمان و دکوراسیون کشور با رویکرد صادراتی برداشته شود.

وی ادامه داد: در سال‌های گذشته سالی تحت عنوان سالن صادرات با حضور برترین‌های صنعت مبلمان و سازمان‌های مرتبط صنعت و صادرات برگزار می‌شد که امسال به طور متفاوت با اجرای پروژه ارزیابی و گری‌بندی مشارکت‌کنندگان، غرفه‌های منتخب صادراتی خواهیم داشت.

در بخش داخلی و ۴۳۰۰ متر در بخش خارجی و در مجموع بیش از ۲۰ هزار متر از سالن‌های نمایشگاه تحت پوشش قرار گرفته است. همچنین ۳۵۰ مشارکت‌کننده داخلی و ۱۳۰ مشارکت‌کننده خارجی در نمایشگاه مدکس حضور دارند.

وی اسپانیا، هلند، سوئد، دانمارک، مالزی، بلژیک، اندونزی، رومانی، چین، پاکستان، سوریه، ترکیه، هند، سوئیس، آلمان، اتریش، کانادا، امارات، انگلیس، ایتالیا و بنگلادش را کشورهای شرکت‌کننده در نمایشگاه عنوان کرد و گفت: کلیه اطلاعات مشارکت‌کنندگان، نقشه سالن‌ها، اخبار، اطلاعاتی، فرم‌های مرتبط نمایشگاهی و... در سایت نمایشگاه (www.hofex-medex.com) قرار گرفته است.

در ادامه این نشست سید مجید میری مقدم نایب رئیس اتحادیه نیز از برگزاری دوره‌های آموزشی در نمایشگاه مدکس خبر داد و تصریح کرد: کارگاه‌های آموزشی نیز با همکاری اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری و سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی استان تهران در زمان برگزاری نمایشگاه مدکس (۲۷ لغایت ۳۰ بهمن

رئیس اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری در آستانه برپایی نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی مبلمان منزل و اداری (Hofex 2010) و هشتمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، پراق‌آلات، تجهیزات مبلمان و دکوراسیون داخلی (medex 2010) که به ترتیب ۱۱ لغایت ۱۴ بهمن ماه و ۲۷ لغایت ۳۰ بهمن ماه سال جاری در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود، اظهار کرد: نمایشگاه امسال علیرغم وضعیت اقتصادی نسبت به سال گذشته در تمام زمینه‌ها افزایش کمی داشته، ضمن اینکه این اتحادیه برنامه‌هایی جهت ارتقای کیفی برگزاری نمایشگاه‌های مذکور در دست اجرا دارد.

حسین علی اکبر کاشانی در نشست خبری نمایشگاه هوفکس و مدکس با بیان این مطلب که در نمایشگاه‌های امسال نسبت به گذشته فعالیت‌های بیشتری صورت گرفته است، ادامه داد: تعداد متقاضیان مشارکت در نمایشگاه‌های مذکور نسبت به سال گذشته افزایش داشته و به علت محدودیت فضا امسال سالن‌های ۵۹، ۱۸ و ۳۷ نیز تحت پوشش این دو نمایشگاه قرار گرفته است.

کاشانی یادآور شد با این وجود نیز کمبود فضا وجود دارد که امیدواریم در سال‌های آتی جوابگوی آن‌ها باشیم.

به گفته سهیل عابدی دبیر اتحادیه، در نمایشگاه هوفکس ۲۰۱۰ که به مدت ۴ روز برگزار می‌شود، ۳۵ هزار متر مربع فضا جهت مشارکت‌کنندگان داخلی و بیش از ۱۴۰۰ متر جهت مشارکت‌کنندگان خارجی تخصیص خواهد یافت.

وی ادامه داد: تعداد سالن‌های تحت پوشش نمایشگاه هوفکس ۳۲ و نمایشگاه مدکس ۱۲ سالن است. غرفه‌هایی نیز جهت تبادل اطلاعات، شناسایی توانمندی‌های صنعت و تعامل در اختیار سازمان‌های مرتبط صنعت و صادراتی قرار گرفته شده است. همچنین اتحادیه تسهیلات ۶۰ درصدی نیز به موسسات آموزشی، مطبوعات، موسسات فرهنگی و علمی اعطا کرده است.

عابدی در ادامه با بیان این مطلب که در نمایشگاه مدکس به دلیل مشارکت شرکت‌های ماشین‌آلات و مواد اولیه که به تولید داخل کمک می‌کند، مشارکت‌کنندگان خارجی بیشتری حضور خواهند داشت، افزود: امسال ۱۳ هزار و ۵۰۰ متر



3 برگزاری کارگاه‌های آموزشی در نمایشگاه مدکس ۲۰۱۰

اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری با همکاری سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی استان تهران، هم‌زمان با برگزاری هشتمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، پراق‌آلات، تجهیزات مبلمان و دکوراسیون داخلی (MEDEX 2010) کارگاه‌های آموزشی برگزار خواهد کرد. این کارگاه‌های آموزشی شامل سبک‌شناسی، فن‌آوری چسب و رنگ در صنعت چوب، مبانی دکوراسیون و شناخت رنگ، اتصالات و پراق‌آلات مبلمان، فنگ‌شویی، ماشین‌آلات و فن‌آوری‌های نوین، مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) و شناخت و کاربرد مواد اولیه و انواع روکش است و هزینه ثبت نام برای هر دوره ۸۰ هزار تومان است که البته برای دانشجویان (با ارائه تصویر کارت دانشجویی و تأیید سازمان نظام مهندسی) ۸۰ درصد تخفیف و شرکت‌های مرتبط (با ارائه درخواست کتبی مدیرعامل شرکت در سرپرگ و تأیید اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری) ۵۰ درصد تخفیف در نظر گرفته شده است. همچنین ثبت‌نام در این دوره‌ها برای یک نفر از مشارکت‌کنندگان نمایشگاه هوفکس و مدکس ۲۰۱۰، یک نفر از اعضای اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری و کارگروه‌های مشاوره‌ای تخصصی و اعضای محترم سازمان نظام مهندسی رایگان است. متقاضیان می‌توانند با مراجعه به سایت www.hofex-medex.com اقدام به ثبت نام اینترنتی کنند و با مراجعه به ستاد برگزاری کارگاه‌ها در نمایشگاه هوفکس (۱۱ لغایت ۱۴ بهمن ماه) از ساعت ۱۰ الی ۱۶ با ارائه مدارک لازم، کارت ورود به این دوره را دریافت کنند.

4 دومین دوره مسابقه ارزیابی محصولات برتر



همزمان با برگزاری دو نمایشگاه هوفکس و مدکس ۲۰۱۰، اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری دومین دوره مسابقه ارزیابی محصولات برتر را برگزار می‌کند.

امسال نیز همانند سال گذشته اتحادیه در جهت توسعه زیرساخت‌های صادراتی و تشویق فعالان در این حوزه در تلاش است که برترین‌های نمایشگاه هوفکس و مدکس را بر اساس مکانیزم و مدل طراحی شده ارزیابی کند و در مراسم اختتامیه از آن‌ها تقدیر به عمل آورد. با توجه به این که در سال گذشته با مکانیزم سیستم ارزیابی محصولات، تحولی در فرآیند انتخاب «برترین‌ها» از سوی هیات‌مدیره اتحادیه انجام شد، در این دوره سعی بر آن است که مدل و سیستم ارزیابی بهینه شود. اتحادیه برای رفع کاستی‌های دوره گذشته و همچنین بهینه کردن سیستم ارزیابی محصولات برتر از خبرگان، فعالان صنعت، کارگروه‌ها و داوران دوره گذشته، نظرسنجی انجام داد و همچنین میزان رضایت شرکت‌کنندگان دوره قبل این جایزه سنجیده شد.

پس از این نظرسنجی‌ها، مکانیزم و معیارهای ارزیابی مسابقه محصولات برتر، طی جلسه مشترکی با کمیته داوران مشخص شد و به اطلاع مشارکت‌کنندگان دو نمایشگاه هوفکس و مدکس رسید تا در صورت تمایل، اقدام به ثبت‌نام کنند. مدیر پروژه دومین دوره مسابقه ارزیابی محصولات برتر، سهیل عابدی دبیر اتحادیه است.

رسته‌های تخصصی ارزیابی محصولات برتر

سابقه ارزیابی محصولات برتر در ۲۲ رسته انجام می‌شود که ۱۵ رسته آن مربوط به هوفکس و ۷ رسته آن مربوط به مدکس است. رسته‌هایی که در نمایشگاه هوفکس مورد ارزیابی قرار می‌گیرند عبارت است از:

- مبلمان خانگی کلاسیک
- مبلمان خانگی مدرن
- صندلی و میز غذاخوری
- سرویس خواب بزرگسال
- سرویس خواب نوجوان، کودک و نوزاد
- بوفه، کتابخانه، میز تلویزیون و ویترین
- کابینت
- مبلمان اداری (فایل، کتابخانه و میز)
- مبلمان اداری (صندلی اداری)

- مبلمان اداری (صندلی آفیس تئاتر)
 - مبلمان اداری (پارتیشن)
 - غرفه آرایشی
 - معماری داخلی و دکوراسیون
 - خلاقیت و نوآوری
 - منسوجات خانگی
- در مدکس نیز رسته‌های زیر مورد ارزیابی قرار می‌گیرد:
- لوازم جانبی جهت دکوراسیون تکمیلی
 - مواد اولیه
 - پراک آلات
 - ماشین آلات
 - ابزار آلات
 - غرفه آرایشی
 - خلاقیت و نوآوری

معیار رسته‌های مختلف

پس از مشخص شدن رسته‌های مسابقه، با برگزاری جلسات متنوع با داوران دوره گذشته و خبرگان صنعت مبلمان، معیارهای ارزیابی هر بخش و امتیاز آن به تصویب رسید.

معیارهای ارزیابی مبلمان خانگی

۱. طراحی زیبا و دکوراتیو
۲. خلاقیت و نوآوری
۳. کیفیت مواد اولیه مصرفی و انتخاب مواد اولیه مناسب
۴. ویژگی‌های فنی و تکنولوژی
۵. سبب بودن
۶. بهره‌وری (ایجاد ارزش افزوده)
۷. مهندسی فاکتورهای انسانی
۸. قابلیت تولید انبوه
۹. قابلیت بسته بندی
۱۰. گواهینامه استاندارد

معیارهای ارزیابی مبلمان اداری

۱. طراحی خوب و مناسب
۲. خلاقیت و نوآوری
۳. کیفیت مواد اولیه و قطعات مصرفی
۴. ویژگی‌های فنی و تکنولوژی

۵. مهندسی فاکتورهای انسانی
۶. قابلیت تولید انبوه
۷. Finishing

معیارهای ارزیابی صندلی اداری و آفیس تئاتر

- ۱- طراحی دکوراتیو و کیفیت
- طراحی زیبا و خلاقانه
- ظرافت در ساخت و تولید
- کیفیت مواد قطعات مصرفی
- کیفیت عملکردی صندلی و سهولت در استفاده
- دارای گارانتی و خدمات پس از فروش واقعی
- دارای بسته بندی مناسب
- ۲- تنظیمات و عملکرد
- استفاده از مکانیزم سینکرون
- پشتی صندلی جهت تنظیم گردی کمر قابل تنظیم باشد.
- ارتفاع دسته‌ها قابل تنظیم باشد.

۳- فاکتورهای انسانی (ابعاد-ارگونومی)

- ارتفاع کفی از بین ۴۲۰ تا ۵۱۵ میلیمتر و قابل تنظیم
- عمق کفی صندلی بین ۳۸۰ تا ۴۸۰ میلیمتر
- عرض کفی صندلی ۴۰۰ میلیمتر به بالا
- عرض پشتی بزرگتر از ۳۶۰ میلیمتر
- پهناي داخلی بین دسته‌ها ۴۶۰ تا ۵۱۰ میلیمتر
- طول پد دسته بزرگتر از ۲۰۰ میلیمتر

معیارهای ارزیابی محصولات نمایشگاه مدکس

- طراحی خوب و مناسب
- خلاقیت و نوآوری
- کیفیت اجزا و قطعات مصرفی
- ویژگی‌های فنی و تکنولوژیک
- سبب بودن
- قابلیت تولید انبوه
- مهندسی فاکتورهای انسانی (ارگونومی)

Finishing

- گارانتی
- معیارهای ارزیابی غرفه آرایشی
- جذابیت بصری

- سازه
- ارگونومی
- طراحی هدفمند (موفقیت در ارائه محصول)
- سیرکولاسیون
- خلاقیت

Finishing

معیارهای ارزیابی خلاقیت نوآوری

- نوآوری
- کارآمدی
- کشف و رفع نیازمندی
- زمان
- انطباق با عوامل بازدارنده

کمیته ارزیابی مسابقه

مسئولان برگزاری دومین دوره مسابقه ارزیابی محصولات برتر، کمیته‌ای ۵ نفره متشکل از ۳ نماینده از صنعت، تشکل، دانشگاه و پیشکسوتان، ۱ نماینده از کارگروه مشاوره‌ای تخصصی مرتبط و ۱ نماینده منتخب هیات مدیره برای ارزیابی محصولات مشخص می‌کند که هر یک از نمایندگان بنابر حوزه تخصصی مربوطه معرفی می‌شوند.



هوفکس و مدکس ۲۰۱۰ از نگاه آمار

5

ردیف	موضوع	HOFEX 2010	HOFEX 2009	درصد تغییرات
۱	مترای ارزی	۱,۴۰۷	۱,۲۲۷	۱۳,۷۴
۲	مترای ریالی	۳۵,۷۲۳	۳۰,۶۷۶	۱۶,۴۵
۳	مترای فضای باز	۶۰۲	۵۳۲	۱۳,۱۶
۴	مترای کلی	۳۷,۷۳۲	۳۲,۴۴۵	۱۶,۳۰
۵	تعداد سالنهای تحت پوشش	۳۲	۲۸	۱۴,۲۹
۶	تعداد کل مشارکت کنندگان	۴۵۲	۴۲۱	۷,۳۶
۷	تعداد مشارکت کنندگان خارجی	۵۲	۴۲	۲۰,۹۳
۸	تعداد مشارکت کنندگان داخلی	۴۰۰	۳۷۸	۵,۸۲
۹	تعداد کشورهای شرکت کننده	۱۲	۱۱	۹,۰۹
۱۰	تعداد اعضای اتحادیه شرکت کننده در نمایشگاه	۸۲	۷۵	۹,۳۳
۱۱	تعداد مشارکت کننده های صادرکننده	۱۵	۱۲	۲۵,۰۰

ردیف	موضوع	MEDEX 2010	MEDEX 2009	درصد تغییرات
۱	مترای ارزی	۴,۲۹۳	۴,۱۵۰	۳,۴۵
۲	مترای ریالی	۱۳,۴۶۹	۱۳,۰۱۴	۳,۵۰
۳	مترای کلی	۱۸,۱۶۴	۱۷,۲۴۴	۵,۲۲
۴	تعداد سالنهای تحت پوشش	۱۲	۱۱	۹,۰۹
۵	مترای فضای باز	۳۸۲	۸۰	۳۷۷,۵۰
۶	تعداد کل مشارکت کنندگان	۴۱۵	۳۴۵	۲۰,۲۹
۷	تعداد مشارکت کنندگان خارجی	۱۶۸	۱۵۲	۱۰,۵۳
۸	تعداد مشارکت کنندگان داخلی	۲۴۷	۱۹۳	۲۷,۹۸
۹	تعداد کشورهای شرکت کننده	۲۱	۲۰	۵,۰۰
۱۰	تعداد اعضای اتحادیه شرکت کننده در نمایشگاه	۱۹	۲۰	-۵,۰۰
۱۱	تعداد مشارکت کننده های صادرکننده	۹	۶	۵۰,۰۰

مترای کلی نمایشگاه هوفکس امسال، ۳۷,۷۳۲ متر مربع است که حدود ۹۵ درصد آن مترای ریالی است. تعداد کل مشارکت کنندگان این نمایشگاه ۴۵۲ شرکت است که از این تعداد ۵۲ مشارکت کننده، خارجی هستند. تعداد سالنهای تحت پوشش نمایشگاه هوفکس ۲۰۱۰ افزایش داشته و به ۳۲ سالن رسیده است.

نمایشگاه مدکس نیز ۱۸,۱۶۴ متر مربع فضا را به خود اختصاص داده است که حدود ۷۵ درصد آن ارزی است. تعداد کل مشارکت کنندگان این نمایشگاه ۴۱۵ شرکت است که ۴۰ درصد آنها را مشارکت کنندگان خارجی تشکیل می دهند. تعداد سالنهای تحت پوشش این نمایشگاه ۱۲ سالن است. مترای کلی نمایشگاه هوفکس نسبت به سال گذشته ۱۶ درصد و مترای کلی مدکس در حدود ۵ درصد افزایش داشته است. امسال ۴ سالن دیگر به سالنهای تحت پوشش نمایشگاه هوفکس اضافه شد و تعداد مشارکت کنندگان نسبت به دوره گذشته ۷ درصد افزایش داشته است. این افزایش در تعداد مشارکت کنندگان برای مشارکت کنندگان خارجی، ۲۱ درصد و مشارکت کنندگان داخلی، ۵ درصد بوده است.

در نمایشگاه مدکس نیز تعداد کل مشارکت کنندگان، ۲۰ درصد افزایش داشته است که این درصد رشد برای مشارکت کنندگان خارجی، ۱۱ درصد و برای مشارکت کنندگان داخلی، ۲۸ درصد بوده است.

امسال ۸۲ شرکت عضو اتحادیه در نمایشگاه هوفکس و ۱۹ عضو در نمایشگاه مدکس مشارکت داشتند که در نمایشگاه هوفکس، ۹ درصد در این زمینه رشد داشته ایم.

شناسایی پتانسیل اعضای اتحادیه در زمینه صادرات

6

کمیسیون صادرات اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری در راستای ارتقای صنعت مبلمان و دکوراسیون کشور و پیرو اجرای برنامه های سال جاری این کمیسیون، پروژه ای در زمینه تحلیل شاخص های پتانسیل صادراتی اعضا و اولویت دهی به خدمات مورد نیاز برای هر شرکت را تحت عنوان طرح ارزیابی و گریبندگی اعضای اتحادیه انجام داده است.

این کمیسیون در ابتدا با ارسال فراخوانی از اعضای اتحادیه، از شرکت هایی که برای استفاده از تسهیلات و برنامه های کمیسیون صادرات ابراز علاقه مندی کردند، ثبت نام به عمل آورد. اطلاعات مورد نیاز در پنج گروه اطلاعات سازمانی، اطلاعات محصول، فعالیت های آموزشی، فعالیت های صادراتی و نوآوری، تحقیق و توسعه بود از شرکت های متقاضی جمع آوری شد. پس از جمع آوری اطلاعات، شرکت های متقاضی با معیارها و وزن های تعیین شده، ارزیابی شدند و شرکت هایی که بیشترین امتیاز را به دست آوردند در زمان نمایشگاه به عنوان برترین صادرکنندگان معرفی خواهند شد. نتیجه پروژه شناسایی پتانسیل صادراتی اعضای اتحادیه به ترتیب حروف الفبا شامل شرکت های آذران پلاستیک، آرتاز، آکاژو، اکتیران، بادریس سازه های چوب، پادیران، تجهیز پیام ایرانیان، راحتیران، راش نرسی، رض کو، ساجیران، سهلان نما، سیب، صدر استون، فرآدین، فرم، فیلیپاسیستم، کمچا چوب، لیو، مقدم، نیروانا و نیلپر است.



سایت نمایشگاه های هوفکس و مدکس

7

اگر می خواهید در جریان تمامی خبرهای دو نمایشگاه هوفکس و مدکس قرار بگیرید، به اینترنت متصل شوید و با کیبورد کامپیوتر خود آدرس www.hofex-medex.com را تایپ کنید. سایتی که از زمان ثبت نام نمایشگاه بارگزاری شده است و اینبار نسبت به سال های گذشته تفاوت های بسیاری داشته است.

در این سایت اخبار نمایشگاه، فرم ثبت نام نمایشگاه و دوره های آموزشی، گزارش های تصویری مرتبط، اطلاعات ارزیابی محصولات برتر، اطلاعات مشارکت کنندگان به همراه نقشه سالن ها و در کل هر اطلاعاتی که درباره نمایشگاه بخواهید، می توانید پیدا کنید. در بخش گزارش تصویری می توانید عکس های نمایشگاه گذشته و جلسه های مربوط به نمایشگاه را مشاهده کنید. علاقمندان به شرکت در دوره های آموزشی با ورود به بخش ثبت نام و تکمیل فرم، پیش ثبت نام خود را انجام دهند. مشارکت کنندگانی که میخواهند در ارزیابی محصولات برتر شرکت کنند، میتوانند فرم مربوطه را از سایت دریافت کنند و همچنین اطلاعات کامل گریبندگی اعضای اتحادیه در زمینه صادرات در این سایت قرار گرفته است.

تعرفه مواد اولیه مبلمان بالاست

در کنفرانس دکو ۲۰۰۹ میزگردی با حضور کیومرث فتح‌اله کرمانشاهی معاون کمک‌های تجاری سازمان توسعه تجارت، مظفر علیخانی دبیر کل کنفدراسیون صادرات ایران، حسن احمدیان نماینده اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری، نوروزی نماینده انجمن صنفی کارفرمایی صنایع چوب ایران، دکتر قنبر ابراهیمی نماینده دانشگاه تهران و فرید مستقیم‌آمر از کشور ایتالیا برگزار شد.

کرمانشاهی نماینده سازمان توسعه تجارت به عنوان مدیر پتل صادراتی کنفرانس بین‌المللی تجارت جهانی مبلمان، طراحی و دکوراسیون داخلی بود.

وی در سخنان خود با تاکید بر لزوم نقش‌آفرینی بیشتر تولیدکنندگان ایرانی در تجارت جهانی، به تحلیل شرایط کنونی و راهکارهای افزایش سهم تولید و تجارت ایران در عرصه بین‌المللی و شرایط فشرده رقابتی در این حوزه پرداخت.

کرمانشاهی ضمن ارزیابی صنعت مبلمان کشور در سال گذشته به بررسی مشکلات و راهکارهای ارائه شده در این زمینه پرداخت. وی که در میزگرد تخصصی انجمن صنفی مبلمان تهران در روزهای ۵ و ۶ مهر ماه حضور داشت، ضمن تشکر و قدردانی از برگزاری نشست‌های علمی در این سطح عنوان داشت: مهم مشکلات بخش تولید و صادرات کشور که بخش مبلمان و دکوراسیون را در بر می‌گیرد عبارتند از: ۱- مشکل نقدینگی و سرمایه در کشور ۲- تامین مواد اولیه با قیمت مناسب ۳- عدم سرمایه گذاری در زمینه تحقیقات ۴- ماشین‌آلات فرسوده که در بخش‌های صنعتی استفاده می‌شود ۵- واردات بی‌رویه کالاها که اغلب نامرغوب هستند و ۶- فقدان صادراتی. وی تمام تلاش سازمان توسعه تجارت و سازمان‌های

مرتبط با آن را افزایش دانش صادرکنندگان مناسب با علم روز عنوان کرد و اشاره داشت: ما برای حمایت صادرات کشور اقداماتی را انجام داده ایم که برخی از آن‌ها عبارتند از: ۱- معافیت صادرات از پرداخت هر گونه مالیات ۲- ایجاد بیشترین ضرایب محاسباتی برای صادرات نسبت به سال‌های گذشته ۳- شناسایی پتانسیل‌های استانی برای صادرات ۴- دایر نمودن خطوط کشتیرانی در دریای خلیج فارس ۵- تخصیص یارانه برای هیات‌های تجاری و برپایی نمایشگاه‌ها و ۶- ایجاد انگیزه برای بخش صادرات.

وی از تشکیل پایانه صادرات و مبلمان در آینده نزدیک خبر داد و افزود: تشکیل‌های صادراتی باید نسبت به شناسایی پتانسیل‌های موجود در استان‌ها برای صادرات اقدام کنند.

وی آگاهی از وضعیت صنعت مبلمان کشور را زمینه ساز تحقق این امر عنوان داشت و همکاری و مساعدت تمامی مسوولین کشور را برای افزایش توان صادراتی کشور خواستار شد.

حسن احمدیان نیز در ادامه این میزگرد در ارتباط با قیمت تمام شده تولید مبلمان در ایران گفت: برای تولید محصول نهایی سه مرحله تامین مواد اولیه، تولید و توزیع باید طی شود. مواد اولیه در صنعت مبلمان بیشتر مربوط به چوب، نئوپان و ام‌دی‌اف است که تعرفه واردات چوب به حداقل رسیده است ولی تعرفه گمرکی نئوپان و ام‌دی‌اف همچنان بالاست.

وی با اشاره به پروژه تحلیل روند صادرات و واردات صنعت مبلمان و کتاب چاپ شده اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری ادامه داد: در این پروژه صادرات صنعت مبلمان با تمام جزئیات آن مشخص شده است و

بخش عمده صادرات مربوط به مواد اولیه است که بیشتر به عنوان یک واسطه صادرکننده در این زمینه شده‌ایم.

عضو هیات مدیره اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری افزود: تولید مبلمان ۱۰ سال پیش در کشور با قیمت ارزان‌تری صورت می‌گرفت ولی به مرور زمان به دلیل افزایش تعرفه‌های گمرکی مواد اولیه مبلمان، صادرات مبلمان نیز کاهش پیدا کرده است. مشکل اصلی تولیدکنندگان در این زمینه مواد اولیه‌ای است که در آن‌ها ایجاد ارزش افزوده شده است که بخش عمده آن مواد اولیه از خانواده سلولزی است که ما به دو بخش نئوپان و ام‌دی‌اف تقسیم می‌کنیم. نئوپان به دلیل بالا بودن تعرفه و میزان تولید داخل که پاسخگوی نیاز بازار داخل است، از واردات کمتری نسبت به نئوپان برخوردار است. در تولید یک محصول مبلمان صفحه‌ای، مواد اولیه از خانواده سلولزی بیشترین سهم را دارد و تنها ۵ تا ۷ درصد از آن یراق‌آلات است.

وی تعرفه واردات ام‌دی‌اف را با توجه به میزان مصرف آن و عدم پاسخگویی تولیدکنندگان داخلی بالا اعلام کرد، گفت: در حمایت از تولیدکنندگان این محصول که ۱۰ تا ۱۵ درصد صنعت است به سایر تولیدکنندگان اجحاف می‌شود. منظور ما ایجاد مشکل برای تولیدکنندگان مواد اولیه با کاهش تعرفه نیست و باید دولت با برنامه‌ای نیز از آن‌ها حمایت کند.

احمدیان در پایان گفت: خوشبختانه در گذشته با حمایتی که در زمینه ماشین‌آلات انجام شد، تعرفه آن به ۴ درصد رسید که کمک بزرگی بوده است ولی تولیدکنندگان از لحاظ مواد اولیه به خصوص در ام‌دی‌اف و یراق‌آلات با مشکل مواجه هستند.



جلسه هیات ریسه کارگروه‌های مشاوره‌ای تخصصی برگزار شد منشور کارگروه‌ها تصویب شد



رسیدیم و موفق هم بوده ایم.»

کاشانی در ادامه به جمع بندی از صحبت‌های نماینده کارگروه صندلی پرداخت و گفت: «باید گفت یکی از دلایلی که موجب موفق‌تر عمل کردن کارگروه‌ها شود، شخصیت رییس کارگروه است. رییس کارگروه باید اهل نوشتن، پیگیری کردن، تدوین و فعال بودن باشد. پس بهتر است کارگروه‌ها فردی را به عنوان رییس از میان خود انتخاب کنند که جوان‌تر و فعال‌تر باشد.»

افشار نیز در ادامه جلسات به راه‌های پیشنهادی برای گرد آمدن اعضای کارگروه‌ها اشاره کرد و گفت: «باید زمینه‌ای را ایجاد کنیم تا اعضا خود بخواهند در جلسات شرکت کنند.»

او معتقد بود اگر از تعداد جلسات کاسته شده و هر ۳ یا ۶ ماه برگزار شود ممکن است اثرگذاری و انگیزه بیشتری برای جمع شدن دور هم ایجاد کند و برگزاری جلسات حتی به صورت نیم‌بند، بهتر از آن است که به طور کلی از فراموش شوند. وی گفت: «اتحادیه باید افراد را برای دور هم جمع شدن‌ها متقاعد کند.»

اتحادیه مصوبات کارگروه‌ها را بپذیرد

صحبت‌های دیگر اعضا و نماینده‌های کارگروه‌ها پیرامون مسائل و مشکلاتی که موجب شده تا کارگروه‌ها کم‌کارتر شوند در جلسه ماهانه کارگروه‌ها ادامه یافت. نایب رییس کارگروه مبلمان اداری در این زمینه گفت: «ما نیز یکی از کارگروه‌های فعال بودیم و بازتاب کارهایی که انجام می‌دادیم در کارگروه بسیار زیاد بود. انگیزه اولیه‌ای که باعث شد کارگروه ما با پشتکار به فعالیت‌های خود ادامه دهد، بحث مواد اولیه بود و تصمیم گرفتیم با فروشندگان صحبت کرده و ۱۵ درصد قیمت مواد اولیه را کم کنیم و با این کار در نهایت آخر سال ۵۰ میلیون تومان سود داشتیم. همه اعضای کارگروه بین ۲۰ تا ۳۰ نفر نیز موافق این طرح بودند و مقداری هم پیش رفتیم و صحبت‌ها صورت گرفت اما زمان معامله هیچ کدام حاضر به انجام تعهدات خود نشدند.»

او که معتقد بود به وجود آمدن چنین مسائلی موجب شد تا انگیزه وی به عنوان نماینده کارگروه کم شود گفت: «کارگروه صنعت زمانی که ایجاد شد، هدفش حل مشکلات مواد اولیه، ام دی اف و یراق‌آلات بود اما در این مدت اخیر اعضا به سختی شرکت کرده و کم لطفی می‌کنند.»

او ادامه داد: «اگرچه خودمان هم کم‌کم معترض کمبودها می‌شویم اما واقعیت این است که می‌توان بخشی از مشکلات را به راحتی و با بودن در کنار هم حل کرد.»

باشیم، برای جمع کردن اعضا دور هم گاه با مشکلات زیادی مواجه هستیم.»

او ادامه داد: «ما در کارگروه خود همواره سعی کردیم انگیزه‌هایی برای اعضا ایجاد کنیم، خریدهایی که انجام دادیم بسیار ارزشمند بود، اعتمادسازی بین اعضا برقرار کردیم، ایجاد اتحاد کردیم و در آخر به نتایج مشترکی هم

منشور

کارگروه‌های مشاوره‌ای تخصصی

۱- تعامل مناسب و پویا میان اتحادیه و کارگروه‌ها در قالب مشاوره تخصصی موضوعات مطرح شده از جانب اتحادیه با توجه به اهداف، سیاست‌ها و برنامه‌های اتحادیه و حرکت در مسیر نیل به این اهداف.

۲- رعایت اصول و منافع اتحادیه و کارگروه در تصمیم‌گیری‌ها با چشم‌انداز ارتقای صنعت مبلمان و دکوراسیون کشور.

۳- تصمیم‌گیری و هدف‌گذاری در راستای ایجاد زمینه خلاقیت و نوآوری اعضای کارگروه، ضمن تقویت و امکان رشد شرکت‌های نوپا.

۴- حفظ جایگاه ویژه، ارزش و احترام لوگوی کارگروه‌های مشاوره‌ای تخصصی و حرکت در مسیر منافع اعضا.

۵- عدم جذب پرسنل شرکت‌های همکار در واحدهای عضو کارگروه بدون دریافت موافقت آن‌ها.

۶- عدم کپی‌کاری محصولات و رعایت حقوق اعضای کارگروه در پروژه‌ها و مناقصات.

۷- بررسی دقیق و کارشناسانه شکایات شرکت‌های همکار عضو اتحادیه از یکدیگر و پرهیز از یکجانبه‌گرایی.

۸- رعایت اصول و منافع کارگروه‌های مشاوره‌ای تخصصی و اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری در جذب اعضای جدید کارگروه.

۹- اهتمام در رعایت اخلاق حرفه‌ای و ارتقای صنعت مبلمان و دکوراسیون کشور.

جلسه هیات ریسه کارگروه‌های مشاوره‌ای تخصصی با حضور کاشانی رییس هیات مدیره اتحادیه و عابدی دبیر اتحادیه برگزار شد. در این جلسه که قرار بود موضوع اصلی آن پیرامون نمایشگاه امسال و نحوه ارزیابی جایزه محصولات برتر و کمیته داوران باشد، بیشتر به مسائل و مشکلات کارگروه‌ها پرداخته شد.

همچنین در جلسه کارگروه‌ها با توجه به اشاره برخی اعضا برای تنظیم منشور پس از گذشت دو سال از شکل‌گیری کارگروه‌ها، آخرین فرصت برای ارائه این منشور به کارگروه‌ها ۱۵ دی ماه امسال در نظر گرفته شد. عابدی در این جلسه در ارتباط با ارزیابی در نمایشگاه امسال گفت: «در نمایشگاه امسال تغییری که صورت گرفته، جدا کردن مشارکت کنندگان داخلی با مشارکت کنندگان خارجی در ارزیابی محصولات است و شاخص‌های متفاوتی را برای آنان در نظر گرفتیم.»

دبیر کارگروه‌ها همچنین ادامه داد: «فرم‌ها را نیز به دو زبان انگلیسی و فارسی تهیه کرده‌ایم که هدف از آن بررسی مکانیزم ارزیابی محصول است.»

به گفته عابدی نحوه انتخاب داوران نیز براساس نوع ارزیابی و وقت و همکاری داوران نمایشگاه در سال گذشته بوده است.

کارگروه‌ها نیاز به انگیزه دارند

کاشانی رییس هیات مدیره اتحادیه در آغاز جلسه به کم‌کاری کارگروه‌ها و از بین رفتن انگیزه‌های مثبت و اهداف اولیه اتحادیه برای انجام کارهای گروهی در کارگروه‌ها اشاره کرد و از نماینده‌های کارگروه‌ها خواست تا هر کس دلایل و پیشنهادات کارگروه خود را مطرح کند. او گفت: «متأسفانه کارگروه‌ها نسبت به اشتیاقی که در ماه‌های اول تشکیل خود داشته‌اند کمی سردتر شده و بازگشت دو سال از عمر کارگروه‌ها به نظر می‌رسد، مدتی است که انگیزه‌های آنان برای کار گروهی کم شده و به جز کارگروه صندلی بقیه کارگروه‌ها کم‌کار شده اند.»

وی با بیان این مسئله که باید انگیزه‌ها و راه حل‌ها را پیدا کرد، اصلا بیگی نماینده کارگروه صندلی به عنوان کارگروه فعال اتحادیه به صحبت در مورد علت موفقیت این کارگروه پرداخت.

اصلا بیگی گفت: «گرفتاری یکی از مهمترین مسائلی است که همه مدیران به آن دچار هستند و مسئولیت کارگروه‌ها فرصت بسیار زیادی لازم دارد که گاه باعث می‌شود از کارهای مربوط به شرکت خود نیز عقب بیفتید و حتی در کارگروه ما نیز که سعی کرده‌ایم همچنان فعال

محسنی خزانه‌دار جدید اتحادیه تمام محور حرکتمان براساس بودجه است

که یکسر آن به برنامه‌های مالی و بودجه متصل است، نمی‌تواند بدون برنامه باشد.

در خصوص قسمت اول پرسش هم باید گفت تلاش من به عنوان خزانه دار اتحادیه اینست که تا زمانی که در این سمت مشغول کار هستم کارها دقیق و خوب انجام شود و اگر روزی هم خزانه را تحویل دادم تمام حساب کتاب‌ها و آمار و ارقام را شسته و رفته تحویل بدهم.

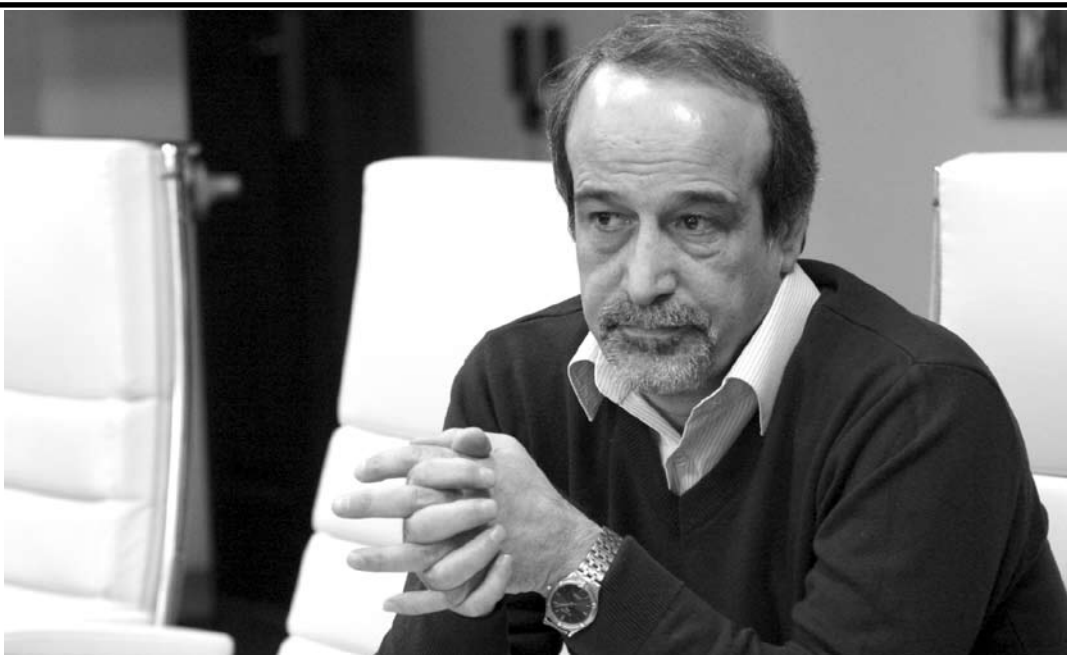
کنترل هزینه‌ها و درآمدها بر چه اساسی است؟

ابتدا بودجه پیشنهادی توسط هیات مدیره تدوین می‌شود و سعی هیات مدیره بر اینست تمام محور حرکتمان براساس و در چارچوب بودجه باشد.

آیا برای افزایش درآمد برنامه‌ای هم در نظر گرفته شده است؟

در واقع بیشتر درآمدها از همان محل‌های سابق تامین می‌شود. منابعی نظیر حق عضویت و درآمدهای حاصل از نمایشگاه‌ها، ضمن اینکه اخیرا نیز تعدادی از دوستان روی مسایل جدید درآمدزایی نظیر جذب اسپانسرها در حال کار هستند.

در کل باید بگویم که اتحادیه‌ها و تشکل‌ها، موسسات غیرانتفاعی هستند که کلا درآمدزا نیستند اما فکر می‌کنم که تا حدی اتحادیه صادرکنندگان مبلمان از این حیث استثنا باشند.



علیرضا محسنی پس از استعفای حسن احمدیان، خزانه‌دار جدید اتحادیه معرفی شد، به همین بهانه گفت‌وگویی کوتاه با او انجام داده‌ایم.

به عنوان خزانه‌دار جدید اتحادیه چه برنامه‌هایی دارید و آیا در کل خزانه‌داری برنامه‌پذیر است یا خیر؟
صددرصد برنامه‌پذیر است در کل هیچ یک از کارهایی

عبدالحسین عباسی

زمان برپایی نمایشگاه مناسب نیست



بازرسان اتحادیه، چشم و گوش اعضا در هیات مدیره اتحادیه هستند و وظیفه گزارش‌دهی به اعضا و همچنین نظارت به عملکرد اتحادیه را دارند. با عبدالحسین عباسی از بازرسان اتحادیه گفت‌وگویی کوتاه درباره اتحادیه انجام دادیم.

• به عنوان بازرس قدیمی اتحادیه عمده‌ترین تخلفاتی که در فعالیت‌های هیات مدیره دیده‌اید چه بوده است؟

باید بگویم تخلف آن چنانی‌ای در اتحادیه انجام نشده و کارها براساس رویه قانونی صورت گرفته است و اگر ایرادی وجود دارد مربوط به اساسنامه است که باید تغییر کند و تخلفات هم بسیار جزئی بوده است.

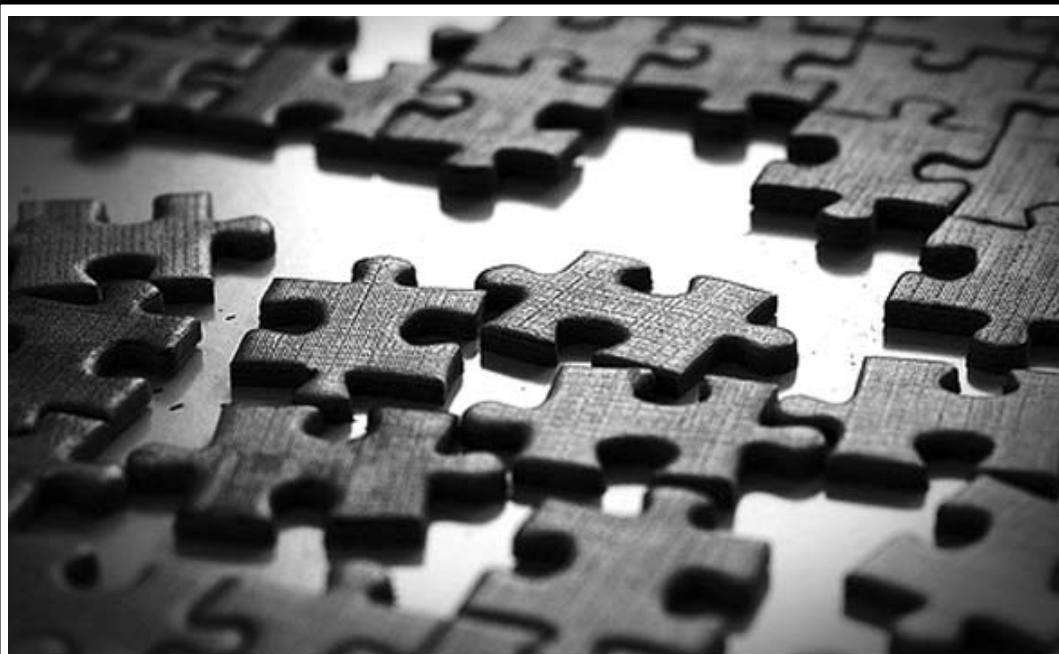
اتحادیه، خود را برای برگزاری نمایشگاه آماده می‌کند، شما چه کمبودهایی در این زمینه می‌بینید؟

به نظر من زمان برپایی نمایشگاه در شب عید مناسب نیست و این لطمه بزرگی به صنعت وارد می‌کند. چرا که تولیدکننده برای یک سال زحمت خود در آخر سال برنامه دارد. از سوی دیگر با توجه به این که فروش در نمایشگاه ممنوع است اما شاهد خلاف این امر نیز هستیم. به نظر من نمایشگاه که باید محل معرفی کالاهای بهتر و شناخته شدن آن‌ها توسط گروه‌های هدف و خریداران باشد، محلی برای فروش شده است و همچنین باید نمایشگاه در زمان مناسب‌تری برگزار شود. بنده فکر می‌کنم عمده‌ترین ضعف نمایشگاه تاریخ و زمان برگزاری آن است که شرکت سهامی نمایشگاه‌ها باید زمان مناسب‌تری را در نظر بگیرد.

به طور عمده مشکلات داخلی که درباره آن بسیار هم صحبت شده عمده‌ترین مانع صادرات است. در واقع با این مسائل فعلی نمی‌توانیم تولید کنیم، چه رسد به صادرات. از سوی دیگر هر چه قدر شاهد افزایش قیمت‌ها باشیم چه از لحاظ مواد اولیه و تعرفه آن، چه حمل و نقل، بسته‌بندی و غیره نمی‌توانیم امیدوار به تولید و صادرات باشیم به همین دلیل واردات می‌کنیم.

مشکل اصلی اتحادیه در اجرای برنامه‌ها چیست؟
در صنف ما ۷، ۸ گروه ادعای مالکیت دارند که مثلا همه کاره صنعت ما هستیم که متأسفانه نیز با یکدیگر هماهنگ نیستند. آن‌ها باید خواسته‌هایشان را منطقی روی کار بیاورند و در کل باید بگویم که کار خوب نابسامان است.
به نظر شما دلیل عمده واردات به جای صادرات چیست؟

تدوین استراتژی صنعت مبلمان با رویکرد صادراتی



امروزه فعالیت شرکت‌ها و سازمان‌ها در صنایع مختلف در محیطی به مراتب پیچیده‌تر از گذشته انجام می‌شود و صنایعی که نتوانند از خود عکس‌العمل درست نشان دهند و در مقابل تغییرات متعدد و تاثیرگذار محیطی، برنامه‌ریزی مدون و مشخصی داشته باشند، امیدی به موفقیت نخواهند داشت. در همین راستا اگر صنایع، سیاست منظم و یکپارچه‌ای را در جهت برنامه‌ریزی و مدیریت استراتژیک مجموعه خود به نحوی اثربخش به عمل نیاورند و در قالب برنامه‌های بنیادین دست به ایجاد هماهنگی‌ها و رعایت اولویت‌ها نزنند، از وقوع بی‌برنامگی‌ها در سطح صنعت نمی‌توانند جلوگیری کنند. در چنین شرایطی طرح برنامه‌ریزی و مدیریت استراتژیک پاسخی به چگونگی برنامه‌ریزی موثر در بلندمدت، و نحوه اجرایی کردن آن برنامه‌هاست.

بر این اساس اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری با تصویب اجرای پروژه تدوین «استراتژی صنعت مبلمان ایران با رویکرد صادراتی» تصمیم گرفته است که ضمن برطرف ساختن نقاط ضعف و مقابله با تهدیدهای صنعت مبلمان با بهره‌گیری از ظرفیت‌ها و مزیت‌های بالقوه و بالفعل موجود، به بهره‌برداری هر چه بیشتر از پتانسیل‌ها و فرصت‌های محیطی در افق برنامه این صنعت بپردازد و اهداف خویش را در راستای تحقق رسالت یا فلسفه وجودی خویش جهت دهی کند. این امر، صنعت را قادر می‌سازد تا بتواند با برنامه‌ریزی اصولی زمینه تحقق اهداف و آرمان‌های خود را فراهم آورد.

این پروژه حوزه تخصصی صنعت مبلمان (محصول نهایی مبلمان مانند مبلمان اداری، مبلمان منزل، صندلی و محصولات همانند) را تحت پوشش قرار می‌دهد و می‌توان گفت محصول برنامه‌ریزی استراتژیک، برنامه‌های راهگشا و آینده‌نگر است که این صنعت را در بستر شکار فرصت قرار داده و موجبات پویایی بیشتر را فراهم می‌سازد. محصول نهایی این فرایند مجموعه

رسالت و مأموریت صنعت، اهداف کیفی و کمی آن در دوره برنامه‌ریزی و در نتیجه استراتژی‌ها، سیاست‌ها و اقدامات اصلی اجرایی برای دستیابی به اهداف تعیین شده است. هدف از این طرح، تدوین برنامه راهبردی و تعیین خط حرکتی صنعت مبلمان با رویکرد صادراتی است، به نحوی که با توجه به شرایط کاری صنعت، اهداف اقتصادی و تجاری و فلسفه وجودی که مجموعه برای خود متصور است منجر به، برنامه‌های راهبردی لازم برای دستیابی به اهداف و در چارچوب رسالت مجموعه در یک افق برنامه‌ریزی سه تا ۵ ساله شود.

نشست مشترک سازمان بازرگانی استان تهران و اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری

تعرفه واردات پارچه‌های رومبلی، مواد اولیه و وجود تولیدات بدون برند و زیرپله‌ای، نبود استراتژی جامع، نبود یک تفکر واحد حمایتی، بالا بودن هزینه تبلیغات را از مهمترین موانع این صنعت ارائه کرد که نیازمند حمایت دولت و متولیان حوزه صنعت و تجارت است. مقرر شد جلسه بعدی در محل اتحادیه برگزار شود.

مصوبات جلسه

۱. به منظور ارتباط بیشتر اتحادیه مذکور با سازمان بازرگانی، مقرر شد نماینده اتحادیه در جلسات کمیته‌های تخصصی حضور بیشتری داشته و نماینده سازمان نیز در جلسات اتحادیه حضور مستمر داشته باشند. ضمناً سایت اتحادیه با سایت توسعه تجارت خارجی سازمان بازرگانی و بالعکس لینک شود و اخبار مرتبط در سایتهای طرفین اطلاع رسانی شود.
۲. مقرر شد اتحادیه نسبت به ارسال گزارش کلیه پروژه‌های تحقیقاتی و کتاب تکمیلی تحلیل روند صادرات و واردات صنعت مبلمان به سازمان بازرگانی اقدام کنند.
۳. مقرر شد اتحادیه صادرکنندگان مبلمان موضوع تعیین تعرفه ترجیحی بین ایران و سوریه را در جهت تسهیل در صادرات مبلمان ایران به آن کشور و امکان رقابت با دیگر کشورها را طی نامه‌ای به مقام عالی وزارت بازرگانی منعکس و رونوشت آن را به بازرگانی استان تهران جهت پیگیری ارسال کنند.
۴. با توجه به توانمندی‌های اتحادیه صادرکنندگان مبلمان در صادرات به سوریه مقرر شد سازمان بازرگانی استان تهران شرایط بازاریابی و اطلاع رسانی مناسب کالاها را فراهم کنند.
۵. مقرر شد اتحادیه صادرکنندگان مبلمان مشکلات و موانع اساسی در تولید و صادرات را طی گزارشی به بازرگانی استان تهران ارسال تا امکان طرح آن در جلسات گروه‌های کارشناسی و کارگروه توسعه صادرات فراهم شود.

نشست مشترک سازمان بازرگانی استان تهران و اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری در دفتر معاون توسعه تجارت خارجی سازمان بازرگانی استان تهران با حضور حاتمی معاون توسعه تجارت خارجی استان تهران، کریمخانی مسوول دبیرخانه کارگروه توسعه صادرات غیرنفتی، سپهروند رییس اداره بازرگانی خارجی، صفار کارشناس کارگروه توسعه صادرات غیرنفتی، رضایی مسوول جوایز صادراتی، ریاضی رییس اداره اطلاع‌رسانی و تجارت الکترونیک، جهانگیرنیا بازرس کفدراسیون صادرات و اتحادیه و قزلباش مشاور و عضو کمیسیون صادرات اتحادیه برگزار شد. برابر دستور جلسه، ایجاد شرایط مطلوب و همکاریهای مشترک در پیشبرد اهداف توسعه صادرات غیرنفتی و حمایت از بخش تولید و صادرات و برقراری ارتباطات موثر و آشنایی با امکانات و مشکلات اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. طرفین ضمن معرفی سازمان و اتحادیه به بیان نقطه نظرات، مشکلات و راهکارهای موثر پرداختند. حاتمی، معاون توسعه تجارت خارجی سازمان بازرگانی استان تهران ضمن تشکر از فعالیت‌های مثبت اتحادیه و کمیسیون صادرات در خصوص اجرای پروژه‌های تحقیقاتی و با ارائه دیدگاه‌ها و جهت‌گیری‌های بخش تجارت خارجی، صنعت مبلمان را یکی از مزیت‌های استان تهران معرفی کرد و با اعلام تشکیل خوشه مبلمان، ضرورت همکاری مشترک عامل توسعه خوشه و اتحادیه و تبادل اطلاعات را مورد تأکید قرار داد و با معرفی خدمات گوناگون تجارت خارجی استان تهران، آمادگی خود را برای همکاری مشترک در جهت بررسی و پیگیری مشکلات و توسعه صادرات اعلام کرد. در این جلسه پیشنهاد شد کمیته مشترک متشکل از اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران، سازمان توسعه تجارت، اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری، سازمان بازرگانی استان تهران جهت عارضه‌یابی صنعت مبلمان و موانع توسعه صادرات تشکیل شود. در ادامه جهانگیرنیا گزارشی از جایگاه این صنعت در کشور و مقایسه با کشورهای دیگر، بالا بودن

بولتن اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری

صاحب امتیاز: اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری
مدیر مسوول: مهندس رامین سمیع زاده
مجری: شرکت زروان اندیش
شورای سردبیری: محمد خرمی، سمیرا ملک محمدی
تحریریه: صبا صراف، مرتضی ناعمه، میرعلیرضا طجوزی، مهرداد پارسا، یاسمن میررضایی
کاریکاتور: مجید صالحی
صفحه آرا: سعیده گیلانی
عکس: سعید عامری
باتشکر ویژه از: سهیل عابدی، آناهیتا میرستاری

اتحادیه صادرکنندگان مبلمان منزل و اداری:

خیابان سیدجمال‌الدین اسدآبادی، خیابان ۳۷، پلاک ۳۶، طبقه ۲، واحد ۴
۸۸۶۱۵۷۹۷

Info@irfurnitureunion.com

شرکت زروان اندیش:

قیطریه، خیابان شهید سلیمانی، نرسیده به چهارراه اسدی، پلاک ۱۳۳، واحد ۱۲
۲۲۶۹۳۱۷۴

Info@zarvanandish.com



طراحی این ایستگاه کاری برای کاربرانی است که کار گروهی می‌کنند. ساختار این میز بسیار ساده است و صفحه رویی آن بر چهار پایه تکیه دارد و دارای سیستم سیم کشی است.



یک مجموعه میز که در طراحی آن از امواج دریا الهام گرفته شده است.



این تخت برای فضاهای باز طراحی شده است. تمام مواد تشکیل‌دهنده آن ضد آب، مقاوم در برابر نورخورشید، باران و هوای سرد و گرم است. این تخت بسیار راحت است.



طراحی این میز جدید در واقع تعریف مجدد مدرن است. این میز سبک کلاسیک دارد ولی تکنولوژی و جزئیات مدرن نیز در طراحی آن در نظر گرفته شده است. نتیجه نهایی ساده است، کلاسیک به نظر می‌رسد ولی به سبک و شیوه امروزی طراحی شده است.



این صندلی با الهام از فرم طبیعی برگ طراحی و تولید شده است. از فضای داخلی و خارجی این صندلی می‌توان برای نشستن استفاده کرد. در طراحی این صندلی به موارد ارگونومیک توجه ویژه شده است.



این یک طراحی ساده و مدرن برای دفتر کار است که از خطوط و اشکال ساده و ظریف تشکیل شده است.

