



# قطعات خودرو

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات | شماره نهم | سال ۱۳۹۹ | قیمت ۳۰۰۰ تومان

**سیک بختیار**

✓ سنگین - نیمه سنگین - کشاورزی - راهسازی

سر ۸۳ ۹۱ ۳۳ | ۴۷ ۵۹ ۶۲ ۳۳



رئیس هیئت مدیره و مدیر اجرایی "شرکت کیالنت البرز نور" در گفتگوی «قطعات خودرو»  
**تولید لنت با کیفیت یک نواخت در تراز جهانی**

صفحه ۶

گروه تحول و ارتقاء:

## عزم فعالان صنف برای تحول و ارتقاء مدیریت صنف لوازم یدکی و ماشین آلات

صفحه ۴

نسخه درمانی موثر و پایدار:  
«شیوه نامه مدون با رویکرد تعامل مستمر در بهره گیری از مشاورین»

صفحه ۱۰

مهندس سیداحمدطباطبایی

### انتخابات نماد همگرایی صنف

صفحه ۹

حسن بشارت نیا - صاحب امتیاز و مدیر مسئول ماهنامه قطعات خودرو  
**دوازدهمین هیئت مدیره**

صفحه ۲

نشان تجاری T.G.T با پشتیبانی گروه توسعه قطعه توس  
**فروشنده باید بتواند کالای خود را تضمین کند**

صفحه ۳

**نمایندگی رسمی بوش آلمان در ایران**

سنگین، سواری و راهسازی

021-33909508 | 021-33946461 | 021-33910558 | 021-33978017 (داخلی ۱۰۶) | Soodbar.com | BoschOffice | SoodbarGroup

**سایبیا** | **ایزنور**

**AUTOMOTIVE GENUINE PARTS**  
تهیه و توزیع قطعات یدکی خودرو

**ا همراه مطمئن خودروی شما ا**

www.hicpart.com

**کیالنت**  
انواع لنت ماشین های ایرانی و خارجی  
KIALLENT  
امور بازرگانی و فروش: ۰۹۱۲۰۳۱۱۳۲۴  
www.kialent.com

تهیه و توزیع قطعات یدکی خودرو  
همراه مطمئن خودروی شما  
فصلنامه اجتماعی  
ولایت گنیم  
ساییا  
ایران خودرو

## دوازدهمین هیئت مدیره

است. اما هیئت مدیره ها و اعضای اتحادیه های می توانند اقتصاد داخلی را به حرکت و پویایی برسانند. **مالیات اصناف** گره گشای دولت باشد (خیلی بیشتر از الان) و به حل معضلاتی مثل بیکاری، نقدینگی و تورم نیز بیشترین کمک را بکنند.

هر صنف علاوه بر هیئت مدیره نیاز به هیئت امناء دارد که بتواند تعداد بیشتری از **نخبگان صنف** را در قالب سیاستگذار به یاری بطلبد. هر صنف باید در رسته های مرتبط کمیسیون و شوراداشته باشد. علاوه بر کمیسیون های موضوعی که باید تشکیل شوند. **صنوف همگن** باید باهم تجمیع شوند و بتواند یک بخش اقتصادی را از همه وجوه پوشش دهند. به طور مثال در موضوع خودرو چه فایده ای از جداسازی اتحادیه لوازم یدکی از فروشندگان لاستیک، روغن، روکش صندلی، رینگ، رادیاتور، گلگیر، باتری، آینه و... عاید جامعه شده است.

حتی چرا باید تعمیرکاران خودرو چند اتحادیه مجزا داشته باشند. اگر همه این ها مجتمع شوند، چقدر برای مردم، واحدهای صنفی و دولت مفیدتر است؟

می داند. دولت نیز همین را پذیرفته و از اتاق ایران (اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران) به عنوان **پارلمان بخش خصوصی** یاد می شود. این درحالیست که جمعیت اصناف بیش از اتاق ایران است. ناگفته نماند نگارنده اعتقاد دارد این دو اتاق به علاوه اتاق تعاون و سایر تشکل های صنفی و اقتصادی بخش خصوصی شایسته است با یکدیگر **منجسم و رابطه تعاملی** و هم افزایی داشته باشند.

**دوم:** انتخاب هیئت مدیره برای اتحادیه های صنفی با پیش بینی های مندرج در قانون نظام صنفی و نحوه برخورد با ایشان، از اتحادیه ها برای انجام دستورات دولت ساخته است. اتحادیه بوده چه خودشان را از طریق دریافت **ورودیه و حق عضویت** تامین می کنند. علاوه بر آن بودجه اتاق های شهرستان و ایران و بخش های مرتبط با اصناف در وزارت صمت رانیز تامین می کنند. بنابراین در نگاه دولت اتحادیه ها **منبع درآمد و عملکرد** بی مزد هستند.

پس هر چه هیئت مدیره ها ضعیف تر باشند؛ بهتر و بهتر

**عمده تجارت داخلی، خارجی و تولید در اختیار ایشان** است. اصناف کارکرد های متفاوتی دارند و غفلت از این ویژگی ها باعث جدا شدن ایشان از مسیر **اصلاحات دولت** خواهد شد. بلکه موجب انسداد و پرهزینه شدن کارهای اجرایی و برنامه های دولت نیز می گردد. اصناف در حال حاضر **جمعیتی حدود ۳۰۰ میلیون نفر تا ۴۰۰ میلیون نفر** را شامل می شوند. (خود این ابهام در تعداد جمعیت اصناف ناشی از نبود تعریف واحد برای اصناف در قوانین و دستگاه های مختلف است) **بدون تردید بزرگترین قشر اجتماعی کشور اصناف هستند.** اصناف در قالب بیش از ۸۰۰۰ اتحادیه صنفی قرار گرفته اند. ارتباط مستقیم با این تعداد اتحادیه در ساختار فعلی وزارت صمت مقدور نیست. لذا اتاق های شهرستان و نهایتاً اتاق اصناف ایران سرپل ارتباطی اصناف با دولت - قوای سه گانه است.

**توزیع، خدمات، تولید و فنی** در چهار سرفصل فوق که اصناف در آن طبقه بندی می شوند؛ **بازرگانی خارجی** دیده نمی شوند. بنابراین آن دسته از واحدهای صنفی که مبادرت به صادرات یا واردات می کنند در خصوص این بخش از فعالیتشان باید تابع تشکلی خارج از صنوف باشند. **قانون نظام صنفی** حتی در مورد نحوه این دو تابعیت و حدود و ثغور آن ساکت است. به همین دلیل **اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران** خود را بسیار قدرتمندتر و محق تر از اتاق اصناف ایران برای نمایندگی بخش خصوصی



حسن بشارت نیا - صاحب امتیاز و مدیر مسئول ماهنامه قطعات خودرو

سال های پیش زمانی که آقای مفتاح معاون بازرگانی داخلی، وزارت بازرگانی بود (قبل از ادغام وزارت بازرگانی، صنعت و معدن) جلسه ای با ایشان داشتم. درباره اتحادیه های کشور صحبت کردیم و ایشان از مسائلی که در بین **مدیران صنفی** وجود دارد و مانع ایجاد ساختارهای جدید می شود گفت. جلسه طولانی و مفصل شد، حدود ۲ ساعت عرض بنده در آن مقطع و هم چنان در حال حاضر این است که ۲ مشکل اساسی در صنوف به چشم می خورد:

**نخست:** اصناف یک قشر اجتماعی هستند که

**اشتراک**  
**برای دریافت ماهنامه قطعات خودرو**  
با شماره های زیر تماس بگیرید  
۰۹۳۵۱۲۶۰۰۷۲ ۰۲۱-۷۷۵۳۰۰۹۸

**MODERN**  
Industry Research Group  
گروه پژوهش صنعت مدرن

**طراح و تولید کننده انواع چراغ و آینه خودرو**  
www.modernautilight.com

تلفن امور مشتریان: ۵ - ۶۵۶۳۷۱۵۰

**سیبک بختیار**  
مجموعه سیبک و ملبق وانت نیسان و مزدا - صادراتی

**دارای نشان استاندارد و ۱۲ ماه ضمانت بی قید و شرط**

تهران - خیابان ملت - کوچه آذرتوس - پاساژ مهدی - طبقه زیر همکف - پلاک ۱۲  
۳۳۹۱۸۳۱۳ - ۳۳۹۲۹۵۶۷ (۰۲۱)  
www.SibakBakhtiar.com

ماهانامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات  
شماره ۹ سال ۱۳۹۹

# قطعات خودرو

توزیع: بازار لوازم یدکی، کارخانه‌های تولیدی، مکانیک‌ها و تشکل‌های صنفی

شرکت دانا تجارت توانا  
Dana Tejarat Tavana Co.

فروشگاه تهران فرگوسن  
با بیش از ۳۰ سال سابقه در زمینه واردات مستقیم، تولید و پخش قطعات یدکی

تولید بیش از ۱۰۰۰ قلم قطعات یدکی لیفتراک توسط تولید کنندگان داخلی و خارجی معتبر با انحصار و علامت تجاری T.G.T و کیفیت مطلوب

تلفن: ۸۲-۳۳۹۶۸۸۷۶ (خط ۸)

**آرسین**

قطعات اصلی هیوندای و کیا موتورز  
نماینده رسمی فروش محصولات

ARSIN.TRADING@YAHOO.COM  
تلفن: ۳۳۵۳۲۶۳۱ - ۳۳۵۳۲۶۳۰ - ۳۳۵۳۲۶۲۹

## نشان تجاری T.G.T با پشتیبانی گروه توسعه قطعه توس

### فروشنده باید بتواند کالای خود را تضمین کند



در میان هزاران فروشنده دیگر، مزیتی نخواهیم نداشت. برای ماموستری، رضایت، حقوق و وفاداری او بالاترین ارزش است. حق مصرف کننده این است که بداند جنسی که می‌خرد چقدر کیفیت دارد؟ آیا به اندازه پولی که داده کار می‌کند؟ اگر معیوب بود، می‌تواند مرجوع کند؟ همه این‌ها پایه‌های یک کسب پایدار و پویای می‌سازد. ما برای آینده برنامه ریزی داریم و جایگاه معینی را نشان می‌دهیم. تان شاء الله با اطمینان و شایستگی به آن دست یابیم.

کسب و کار بدون هدف و برنامه می‌شود روز مرگی، نه خود را راضی می‌کنند مشتری را و نه برای جامعه کار مفیدی انجام داده‌ای.

**کیفیت ثروت ماست**

سال‌ها حضور در بازار و همکاری با تولیدکنندگان برتر نظیر رینگ مشهد، طوس میل لنگ، شتاب کار، یاتاقان بوش ایران و نظایر آن، ما را مجاب کرده که باید کیفیت خط قرمز ما باشد. اکنون ۵۰۰ قلم کالا در بسته بندی توسعه قطعه توس (T.G.T) عرضه می‌شود که تنها در هزار برگشتی دارد. برای توسعه قطعه توس این یک افتخار است که توانسته با تولید کنندگانی برتر که همگی با کیفیت OEM تامین کننده خط تولید خودروسازان هستند، کار کنند.

**قیمت مناسب**

وقتی روی کیفیت تاکید داریم تبعاً قیمت افزایش می‌یابد مگر آن‌که بتوانیم با مدیریت مالی، کنترل هزینه‌های بالاسری و جانبی، کاهش حاشیه سود و افزایش فروش

این که ما فروشنده هستیم و نه تولیدکننده، اگر جنس اشکالی دارد ضمانتش با تولید کننده یا واردکننده است؛ مشتری راضی نمی‌کند. عرضه کننده نیز مسئول است. نباید هر جنسی را دست مشتری بدهد.

پیام آصفی مدیرعامل گروه توسعه قطعه توس می‌گوید: ما با انگیزه هدف و چشم انداز مشخص وارد بازار شده ایم. سابقه چهار سال فعالیت به ما آموخته اگر نتوانیم جنسی را که می‌فروشیم؛ تضمین کنیم. یکی خواهیم بود

توسعه قطعه توس

# T.G.T

تلفن: ۳۳۹۶۸۸۷۶ - ۳۳۹۶۸۸۷۷ - ۳۳۹۶۸۸۷۸

شرکت دانا تجارت توانا  
Dana Tejarat Tavana Co.

فروشگاه تهران فرگوسن  
با بیش از ۳۰ سال سابقه در زمینه واردات مستقیم، تولید و پخش قطعات یدکی

تولید بیش از ۱۰۰۰ قلم قطعات یدکی لیفتراک توسط تولید کنندگان داخلی و خارجی معتبر با انحصار و علامت تجاری T.G.T و کیفیت مطلوب

**Perkins**

با کادری مجرب و آموزش دیده با بهره‌گیری از تجهیزات مدرن، مشاوره شما در انتخابی بهتر و کیفیتی برتر آماده خدمات به شرح ذیل می‌باشد.

پخش مستقیم قطعات یدکی موتورهای زمینی و صنعتی پرکینز انگلستان شامل:

۱۰۰۶	۱۰۰۴	۶۲۵۴	۴۱۳۴	۴۱۳۸	۳۱۵۲
۴۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
					۱۱۰۳
					۱۱۰۴

- توزیع کلیه قطعات یدکی لیفتراکهای سه‌بند (بالکانکار-بلغاری) سپاهان (کلارک) دوو، کوماتسو، تویوتا، لینده، ایسوزو، نیسان، هایستر، تی سی ام و...
- تهیه و توزیع قطعات یدکی تراکتورهای مسی فرگوسن ۲۸۵-۳۹۹-۲۴۰-۱۳۵-۶۲۹-رومانی، والتر و المت و لومباردینی
- مرکز فروش قطعات یدکی کامیون‌های بادسان، فونون، آذرخش، کاویان، ایسوزو
- تهیه و توزیع قطعات یدکی انواع بیل بکهو- سنو پارس- تبریز- TDI- هیدرومک و چکورا
- آماده عقد قرارداد جهت ارائه خدمات فنی، تعمیر، سرویس و نگهداری لیفتراک با ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی و خصوصی با کادری مجرب



نشانی فروشگاه: تهران، خیابان سعدی جدید، پاساژ چراغ برق، طبقه اول، پلاک ۴۱۹  
تلفن: ۸۲-۳۳۹۶۸۸۷۶ (خط ۸) فکس: ۳۳۹۶۸۸۱۸  
نشانی دفتر مرکزی: خیابان سعدی جنوبی، روبروی بانک ملی، پلاک ۳۵۳  
تلفن: ۳۳۱۱۶۸۶۰ - ۳۳۱۱۶۹۰۹  
پست الکترونیک: info@dtl-ltd.com



## گروه تحول و ارتقاء در مدیریت اتحادیه صنف فروشندگان قطعات خودرو و ماشین آلات تهران

حرفه ای شدن رقابت نامزدهای انتخابات یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد این دوره از انتخابات هیئت مدیره اتحادیه است. این پدیده‌ای بسیار مفید و نوید دهنده آینده درخشانی برای صنف خواهد بود. رقابت در انتخابات به معنای تحقیق، تدوین و ارائه برنامه‌های توسعه‌ای مبتنی بر واقعیت و با شاخص‌های قابل اندازه‌گیری هر گروه و معرفی کامل نامزدها است. این کار فرصت انتخاب آگاهانه، مشارکت هدفمند و کنترل پیشرفت برنامه‌هایشان پس از انتخابات را به اعضای صنف می‌دهد. بدین ترتیب صنف مجموعه‌ای شفاف، پویا و قابل اعتماد برای اعضای صنف و دستگاه‌های اجرایی، تقنینی و قضایی کشور خواهد شد. با این مقدمه و استقبال از تشکیل گروه تحول به بیان منشور اخلاقی، رسالت، چالش‌های مربوط به صنف و برنامه‌های گروه تحول می‌پردازیم.

### الف . منشور اخلاقی

1. احترام به قانون و تمکین از آن
2. شفاف سازی مسائل مالی
3. تعهد به اصول اخلاق حرفه ای و اجتماعی
4. احترام کامل به انتخاب مردم و نتایج آراء
5. ارائه پیشنهادها و برنامه‌های مبتنی بر دیدگاه‌های متناسب با نیازهای صنف و استقبال و استفاده از نظرات همه اعضای صنف
6. پرهیز از اعلام وعده‌های خارج از وظایف و اختیارات قانونی اتحادیه
7. داشتن صداقت در رفتار و گفتار
8. پایبندی به سلسله مراتب و تقسیم کار
9. تعهد به امانت و انصاف در همه برخورد‌ها و رعایت اصل شایسته سالاری
10. تعهد به تکریم اعضای صنف، مشتریان و مسئولین مرتبط و رعایت عدالت در همه جوانب
11. تعهد به تحول خواهی، آگاهی بخشی، شفافیت
12. تعهد به ارتقاء مهارت و تخصص، دانش افزایشی مستمر در مورد هیئت مدیره، کارکنان اتحادیه و اعضای صنف
13. تعهد به مسئولیت پذیری و پاسخگویی روشمند به اعضای صنف و عموم مرتبین با اتحادیه
14. تعهد به سلامت اداری و عدم سوء استفاده از موقعیت شغلی و مناصب اداری
15. تعهد به استفاده از تمام ظرفیتهای برای افزایش بهره‌وری و بهبود مستمر روش‌ها و فرآیندهای عملیاتی
16. تعهد به مشارکت و کار تیم محور

### ب . رسالت

1. ایجاد یک جریان دانش محور، دغدغه‌مند، تحول‌گرا و مبتنی بر مشارکت
2. ارتقاء نقش و جایگاه پیش‌کسوتان صنف
3. رعایت اصل شایسته‌سالاری و استفاده از سوابق علمی، تحصیلی، عملکردی، صنفی و تشکیلاتی
4. استفاده از رویکرد تجربه محور به همراه دانش روز برای اعتلای صنف
5. همراهی و ارتقاء دانش اعضای صنف در حوزه‌های مختلف کسب و کار
6. آموزش اعضای صنف با بهره‌گیری از دانش روز در تمامی ابعاد کسب و کار فعالان صنف
7. اطلاع رسانی و آگاهی بخشی به فعالان صنف
8. سرمایه گذاری، تربیت و توسعه فردی و گروهی فعالان صنف

**Franco**®

**VELKEN**



021-22980205

franco.center

www.franco.ir



### ج • چالش ها

1. عدم جایگاه مناسب صنفی در ساختار دستگاه، سازمان و نهادهای تاثیرگذار بر سیاست های تجاری و اقتصادی
2. شفافیت مالی و عملکردی اتحادیه
3. فقدان کمیسیون های تخصصی و رسته ای
4. چالش کالاهای طرح، تقلبی و قاچاق در بازار و سطح عرضه
5. فعالیت واحدهای صنفی بدون جواز کسب
6. عدم وجود طرح رتبه بندی و اعتبارسنجی دارندگان جواز کسب
7. عدم تکریم و مشارکت پیش کسوتان
8. آموزش، رسانه و کانال های ارتباطی
9. فقدان زیرساخت فن آوری محور در اداره و ارتباطات اتحادیه
10. وضعیت بیمه تکمیلی
11. وضعیت تعاونی اعتبار
12. تعیین تکلیف زمین اتحادیه
13. مناسبات صنف با اداره مالیات

### د • برنامه ها

1. عدم جایگاه مناسب صنفی در ساختارهای سیاست گذار و مجری
  - ارائه برنامه و پیشنهاد های مورد نظر صنف به مراجع مرتبط برای دست یابی به حقوق اعضا و ارتقا جایگاه صنف
  - رایزنی شایسته با نهادهای بالاسری و دفاع از موقعیت صنف برای بهبود کسب و کار اعضا
2. شفافیت مالی و عملکردی اتحادیه
  - احصاء دقیق منابع درآمدی اتحادیه و هم چنین میزان دقیق درآمدها
  - انجام کلیه هزینه ها و پرداخت ها طبق فاکتورها و رسید های معتبر
  - ارزیابی گزارش های مالی دوره ای به اعضای اتحادیه
3. فقدان کمیسیون های تخصصی و رسته ای
  - تشکیل کمیسیون های تخصصی براساس آئین نامه قانون نظام صنفی با حضور نمایندگان رسته های مختلف
4. چالش کالاهای طرح، تقلبی و قاچاق در بازار
  - استفاده حداکثری ظرفیت های موجود در قانون نظام صنفی کشور به نفع صنف با مشورت کارشناسان حقوقی اتحادیه

5. فعالیت واحدهای صنفی بدون جواز کسب
  - شناسایی واحدهای فاقد جواز کسب
  - ایجاد بسترهای لازم و تسهیل فرآیند درخواست و صدور جواز کسب
  - ایجاد تمایزهای ویژه برای صاحبان جواز
6. عدم وجود طرح رتبه بندی و اعتبارسنجی دارندگان جواز کسب
  - تدوین شاخص های اندازه گیری عوامل موثر در بازار به صورت علمی و تجربی و امتیاز دهی شاخص ها
  - ایجاد بستر مناسب برای ایجاد پرونده الکترونیک برای اعضا و در دسترس قرار گرفتن رتبه هر یک از فعالین با استفاده از بسترهای آنلاین
7. عدم تکریم و مشارکت پیش کسوتان
  - تدوین آیین نامه تکریم و بهره مندی از تجربیات پیش کسوتان
  - دعوت از پیش کسوتان بزرگوار در کمیسیون های مشورتی
  - بازنگری اصول رفتاری نیروی انسانی اتحادیه
8. آموزش، رسانه و کانال های ارتباطی
  - ایجاد بستر نظرسنجی آنلاین و ارتباط دو سویه با اتحادیه
  - بررسی و شناخت نیازهای آموزشی صنف
  - بازنگری در مدیریت محتوا و سیاست های نشریه
  - برگزاری دوره های عمومی و تخصصی بصورت حضوری / غیر حضوری
  - تقویت تعامل با اداره دارائی
9. فقدان زیرساخت فن آوری محور در اداره و ارتباطات اتحادیه
  - تشکیل کارگروه فن آوری اطلاعات و بهره برداری از ابزارهای IT در مدیریت داخلی و ارتباطات خارجی اتحادیه
10. وضعیت بیمه تکمیلی
  - تشکیل کار گروه رفاه و امور اجتماعی برای بررسی نیازهای درمانی و رفاهی
  - بررسی و شناسایی بهترین و کامل ترین بیمه تکمیلی با هزینه منطقی و گزینه های خدمات اختیاری متنوع (اخیرا به همت کانون تحول امکان استفاده از بیمه SOS فعال شده است)
11. وضعیت تعاونی اعتبار
  - اصلاح آیین نامه و ساختار تعاونی اعتبار با توجه به قوانین موضوعه و تقویت جایگاه و تشکیل یک تعاونی کارآمد
12. تعیین تکلیف زمین اتحادیه
  - تشکیل کارگروهی برای بررسی بهترین روش و گزینه ها برای استفاده از این سرمایه عظیم صنف که سالهاست راکد مانده است.
13. اصلاح مناسبات صنف با اداره مالیات
  - تقویت ظرفیت کارشناسی و اجرایی کمیسیون مالیاتی
  - آگاه سازی اعضا از قوانین و حقوق مالیاتی
  - تقویت تعامل با اداره دارائی



کلیه محصولات **HPCC** را فقط با چند کلیک در

# www.hpcautoco.com

در ب فروشگاه خود تحویل بگیرید.

✉ arrowpartco1@yahoo.com

✉ pouyan\_pishro@yahoo.com

شماره پیام کوتاه 30003450

www.ghatnews.ir

دارای ۴۳ سال سابقه  
در توزیع لنت ترمز



**فروشگاه درخشان دنیای لنت**  
توزیع انواع لنت ترمز و کلاچ اتومبیل های سواری و باری  
خیابان امیرکبیر، پاساژ کاشانی، همکف، پلاک ۴۹  
تلفن: ۳۳۹۳۳۵۴۹-۳۳۹۰۱۰۶۶-۳۳۹۷۱۴۲۴

و باعث شده تولید برای آنها توجیه اقتصادی نداشته باشد. به گفته محمدی متاسفانه در کشور ما انجمن تخصصی و علمی در حوزه لنت وجود ندارد. یعنی فقط یک انجمن وجود دارد که تمامی کارخانه دارها عضو آن هستند و هیچ اطلاعات علمی در انجمن تبادل نمی شود. واحدهای تولیدی دانش و تجربه خود با یکدیگر به اشتراک نمی گذارند.

یادآور می شود: شرکت کیالنت البرز نور انواع لنت های سواری اعم از کفشکی و دیسکی، جلو و عقب خودروهای پراید، پیکان، پژو، ریو، سمند و دیگر انواع خودروهای سواری ایرانی و اکثر لنت های خارجی ماشین های کره ای، ژاپنی و چینی را تولید می کند.

تولیدات شرکت بر حسب نیازمندی های بازار داخلی است و بانگاه به بازارهای خارجی خصوصاً منطقه ای در حال فراهم کردن زمینه های لازم برای صادرات است.

رئیس هیئت مدیره شرکت کیالنت البرز نور می گوید: یکی از طرح هایی که در بهمن ماه سال ۱۳۹۹ اجرایی می شود تولید لنت های اکونومیک یا اقتصادی است که فرآیندهای نهایی این کار انجام شده و به زودی به بازار عرضه می شود. این لنت ها فوق العاده با کیفیت هستند و طول عمر مصرف آنها هم متناسب با فرآیند و سیستم تولید شرکت است. بدون آنکه از کیفیت آنها کم بشود. این افتخار بزرگی است که نصیب شرکت کیالنت البرز نور خواهد شد و با توجه به تلاش های شبانه روزی بخش تحقیق و توسعه و همکاران عزیزمان در بخش تولید، امیدواریم صنعت لنت را تا حد بسیار زیادی متحول کنیم.

شعار ما این است که "کیفیت را نباید فدای کمیت و قیمت تمام شده محصولات کرد" مشکلی که در صنعت لنت وجود دارد تهیه و تامین مواد اولیه است. اکثر مواد اولیه حوزه لنت وارداتی است و بومی سازی نشده اند. با این حال در بخش تحقیق و توسعه شرکت کیالنت البرز نور به فرآیندهای بومی سازی توجه شده است و در تلاش هستیم که مشکلات رفع کنیم.

محمدی با اشاره به اینکه در نظر مصرف کنندگان، کیفیت لنت شرکت کیالنت در حد مطلوب است می گوید: ما خودمان توقع بالاتری داریم و تلاش می کنیم روز به روز در بخش تحقیق و توسعه بر کیفیت محصولات بیفزاییم. شرکت کیالنت برای آموزش کارکنان برنامه ویژه دارد. همه کارکنان از لحظه استخدام تا زمانی که در فرآیند تولید محصول وارد می شوند تحت آموزش قرار می گیرند. همین امر باعث شده تا کیفیت یک نواخت و بالایی در تولید لنت داشته باشیم.

در این راستا شرکت کیالنت کار مثبتی انجام داده که اکثر شرکت ها آن را انجام نمی دهند تمامی لنت های راکه از نظر مشتری به هر دلیلی دارای ایراد باشد، به صورت مرجوعی با جان و دل می پذیرد و یک دست لنت جدید به مشتری تحویل می دهد.

به اعتقاد مدیر اجرایی شرکت کیالنت البرز نور اگر بتوانیم تولید برخی از محصولات را از انحصار خارج کنیم به موفقیت های بزرگی دست می یابیم. محمدی در ادامه توضیح داد که نوسانات قیمتی باعث شده، قیمت تمام شده لنت فراتر از حد معمول برود. این امر اکثر شرکت ها و کارخانجات را دچار مشکل کرده

رئیس هیئت مدیره و مدیر اجرایی "شرکت کیالنت البرز نور" در گفتگو با «قطعات خودرو»

## تولید لنت با کیفیت یک نواخت در تراز جهانی

شرکت کیالنت البرز نور، تولید کننده انواع لنت خودروهای سواری اعم از دیسکی و کفشکی - در حال حاضر شرکت کیالنت البرز نور با مدیریت "مهندس حمیدرضا کیانی"، انواع لنت خودروهای سواری اعم از دیسکی و کفشکی را در دست تولید یا در مرحله فرآیند پیش تولید دارد. به گفته "پیمان آمار محمدی" لنت های این شرکت بالنت های وارداتی و درجه یک تولید داخل کشور برابری می کند و دارای ضمانت است همچنین لنت ها دارای شاخصه هایی مانند ترمزگیری قوی، بدون صدا و عمر مفید بالاست که رضایت مندی مشتریان را به دنبال داشته است.

لنت های فاقد نشان استاندارد و به اصطلاح زیرپله ای دچار اختلال شده است در همین حال نا حرفه ای گری برخی از همکاران که با تولید و عرضه لنت های بی کیفیت و با قیمت پایین به بازار، موجب برهم خوردن تعادل و نظام بازار شده اند.

جای نگرانی است که در بازار روش هایی برای ارزان خریدن حتی به قیمت بی کیفیت بودن محصولات به وجود آمده است. با این حال شرکت کیالنت البرز نور در صدد است از حد استانداردهای داخلی فراتر رفته و با عرضه محصولات با کیفیت در بازارهای جهانی باعث ارزآوری به کشور عزیزمان شود.

هم چنین شرکت کیالنت البرز نور در نظر دارد با افزایش ظرفیت خود تولید لنت خودروهای سنگین، صنعتی و کلاچ را آغاز کند.

محمدی با اشاره به شعار شرکت کیالنت البرز نور می گوید:



رئیس هیئت مدیره کیالنت درباره بازار فروش لنت می گوید: متاسفانه بازار فروش محصولات با توجه به تولید

# کیالنت



بدون آزیست **KIA LENT** دارای گارانتی

امور بازرگانی و فروش: ۰۹۱۲۰۳۱۱۳۲۴

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

انواع لنت ماشین های ایرانی و خارجی



## ضرورت تشکیل کمیسیون های مختلف در اتحادیه

مجتبی بابویی از مدیران اسبق وزارت بازرگانی (صمت فعلی)، در زمان جنگ تحمیلی و بعد از آن بوده و از سال ۱۳۷۵ در صنف لوازم یدکی خودرو تهران عضو دارای جواز کسب می باشیم. بر اساس اصل ۴۴ قانون اساسی مبنی بر دولتی بودن تجارت خارجی در زمان جنگ، من و همکارانم وظیفه داشتیم تا ملزومات کشور اعم از لوازم یدکی خودرو را از محل بستانکاری ارزی ایران حاصل از فروش نفت به کشورهای خارجی که بدلیل تحریم های اقتصادی غیر قابل وصول بود، تامین کنیم که در این راستا سالانه بمیزان صد هاد میلیون دلار صرفه جویی ارزی به مجلس وقت گزارش می کردیم.

تشکیل کمیسیون های مختلف مبنی بر احقاق حق صنف از قانون های فراموش شده و یادیده نشده، سخن گفتند و تا بحال راه کار اجرایی برای حل معضلات صنف مطرح نشده است. اما بنده می گویم همانطور که تشکیل این کمیسیون ها



بسیاری از دوستان که مثل بنده کاندیدای انتخابات هیئت رئیسه اتحادیه صنف شده اند در این مدت از

کمیسیون هاد چاربی توجهی شده و نا کار آمدی شوند. این در حالیست که مشکلات اعضای صنف لوازم یدکی با راهکارهای اجرایی و ستادی از درون صنف قابل حل است. بعنوان مثال بنده پیشنهاد می دهم که صنف می تواند با فرض ده هزار عضو فعال و با در نظر گرفتن سهم هر عضو

همانطور که تشکیل این کمیسیون ها امری ضروریست ولی در وضعیت کنونی کشور بار دولت، سیستم اقتصادی و نظارتی دستگاه های مرتبط به حدی سنگین است که دیگر تحمل وزن سنگین حل مشکلات این صنف را ندارد و طبیعی است که بعد از مدتی این کمیسیون ها دچار بی توجهی شده و نا کار آمد می شوند.

بمیزان یک میلیون تومان با سرمایه ثبتي حداقل ۱۰ میلیارد تومان یک هلدینگ سهامی عام تاسیس کرده و حتی زمینی که متعلق به اتحادیه و اعضای صنف هست رازیر مجموعه آن قرار دهند. این هلدینگ می تواند با خرید سهام کارخانجات قطعه سازی استراتژیک و زیر مجموعه های خودروساز های داخلی در هیئت مدیره آن ها عضو موثر داشته و در تعیین سیاست های قراردادی، تجاری، تولیدی و غیره آن مجموعه ها موثر باشد.

در این زمان است که کمیسیون بازرگانی متشکل از اعضای این صنف که خود نیز سهامدار این هلدینگ هستند می تواند با ایجاد کارگروه برون مرزی، نسبت به

عقد قرارداد با شرکت های هدف و ارجاع سفارشات به کارخانه هایی که حالا خود مالک آن ها هستند، اقدام کرده و صادرات قطعات خود را داشته باشد.

این هلدینگ می تواند در قبال آن حتی در قالب کارگروه بازرگانی خارجی تحت فرمان همان کمیسیون نسبت به واردات لوازم و قطعات یدکی مورد نیاز چه برای خودروساز و چه برای مصرف بازار اقدام کند.

در این زمان است که خودروساز ها و کارخانجات قطعه سازی دیگر بر بازار و صنف مامدیریتی نداشته و در نهایت

تشکیل کمیسیون های مختلف مبنی بر احقاق حق صنف از قانون های فراموش شده و یادیده نشده، سخن گفتند و تا بحال راه کار اجرایی برای حل معضلات صنف مطرح نشده است.

امری ضروریست ولی در وضعیت کنونی کشور بار دولت، سیستم اقتصادی و نظارتی دستگاه های مرتبط به حدی سنگین است که دیگر تحمل وزن سنگین حل مشکلات این صنف را ندارد و طبیعی است که بعد از مدتی این

کمیسیون بازرگانی متشکل از اعضای این صنف که خود نیز سهامدار این هلدینگ هستند می تواند با ایجاد کارگروه برون مرزی، نسبت به عقد قرارداد با شرکت های هدف و ارجاع سفارشات به کارخانه هایی که حالا خود مالک آن ها هستند، اقدام کرده و صادرات قطعات خود را داشته باشد.

این صنف بزرگ و لایق لوازم یدکی خودرو تهران است که بر تصمیمات و سیاست های آن ها تاثیر گذار می باشد چرا که اولین حق اعضای این صنف تامین معاش و داشتن تصویری روشن و واقعی از آینده خود در سایه اتحاد همه اعضا خواهد بود.

لذا امیدوارم با راهیابی به هیئت مدیره اتحادیه لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران بتوانم سهم کوچکی در تحقق این هدف داشته باشم.

# نیش می زنند...






- مورد استفاده در خط تولید (OEM)
- با بهترین کیفیت اتحادیه اروپا
- نماینده انحصاری (QC (Wanxiang Group) و GSK در ایران
- دارای ۱۰۰/۰۰۰ کیلومتر یا ۲ سال ضمانت
- دارای تاییدیه کیفی از خودروسازان داخلی

فروشگاه مرکزی: تهران، خیابان امیرکبیر، کوچه ناظم المظاہر پاساژ تهران، طبقه همکف، پلاک ۱۷  
تلفن: ۳۳۹۲۰۴۱۱ فکس: ۳۳۱۱۸۴۷۶

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، ساختمان ۲۵۰ شماره ۶۲۹، طبقه ۵، واحد ۱  
تلفن: ۳۳۹۵۳۶۳۸ همراه: ۰۹۱۲۱۱۴۰۹۴۲

www.gska.ir | info@gska.ir  
@gskapadana @gskapadana

## آپادانا

شرکت گسترش صنعت کاربردی  
Gostareh Sanat Karbirdi APADANA Co.  
(سهامی خاص)



متفاوت ببیندیش، کیفیت ماندگار است  
Think differently, quality lasts long  
OEM QUALITY

# 30<sup>th</sup> ANNIVERSARY

1990-2020



**Super lent Arya**  
Brake Shoes  
شماره ثبت: ۵۴۳۰۴۴



**توان لنت آریا**  
تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی  
همراه: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹-۰۹۱۲۱۴۹۵۰۳۸-۰۹۰۲۲۳۰۰۴۹۶۶  
tavanlent

استفاده از مشاورین و کارشناسان خبره در موارد خاص وجود دارد. در حال حاضر اعضای صنف انتظاری بیش از صد و پروانه کسب و نامه تایید عضویت برای اعضای صنف از هیئت مدیره دارند. انتظار اعضای صنف رامی شود در سه بخش خلاصه کرد:

**الف-** فراهم کردن زمینه توسعه کسب و کارهایی سالم و انجام اقدامات موثر برای نظارت بر بازار به منظور نظم دهی و ثبات بازار

**ب-** رفع و کاهش مشکلات و درگیری های اعضا در همه مسائل کسبی اعم از واردات و تامین کالا، توزیع، وصول مطالبات، ارتباط با وزارت صمت، دارایی، شهرداری، گمرک، نیروی انتظامی، ادارت آب و برق، بیمه و سایر مراکز مرتبط

**ج-** پرداختن به مسائل رفاهی، حمایتی و رسانه ای اعضای صنف مانند بیمه تکمیلی، تعاونی اعتبار، امکانات ورزشی، تورهای نمایشگاهی و بازدید از کارخانجات خارجی، همکاریان آسیب دیده و سایر موارد هم چنین ایجاد پایگاه جمع آوری داده ها، اخبار، تحلیل و تفسیر آن ها و اطلاع رسانی بهنگام و کامل به اعضای صنف بنابراین اعضای صنف انتظار دارند منتخبین فوراً برنامه چهار ساله خود را تدوین و اعلام کنند.

تقویم عملیاتی و تقسیم کار حساب شده داشته باشند از هرگونه روزمرگی، اهمال و اشتباه در محاسبه و عمل اجتناب کرده و نیروی خود را به صورت متمرکز و هدفمند بکار گیرند.

در کدام فرض احتمال نتایج بهتری برای بهبود کسب و کار اعضای صنف وجود دارد؟  
هر کدام از فرض چقدر احتمال تحقق دارد؟  
این نوشتار سعی دارد به صورت بی طرفانه درباره آینده هیئت مدیره صنف نکاتی را متذکر شود از ابتدای انقلاب تاکنون بر حسب اطلاعات شفاهی و نگاه به برخی اسناد موجود تا کنون ۱۱ هیئت مدیره تشکیل شده است. در این هیئت مدیره ها همکاران متعددی با سنین از حدود ۳۰ سال تا ۷۰ سال حضور داشته اند. کارهای مثبت و مهمی نیز انجام داده اند که بررسی و تحلیل آن ها موضوع این جستار نیست. اکنون که صنف در موقعیتی قرار گرفته که فرصت انتخاب بیشتری برای اعضای صنف فراهم شده است. حضور هر چه بیشتر اعضا می تواند انتخاباتی امیدبخش و پرمثمر را بوجود آورد. در نظر سنجی ها و گفت و گو با اعضای صنف تقریباً در همه رسته ها اعضا تاکید دارند که لازم است از تجربه افرادی که سابقه عضویت در هیئت مدیره را دارند، استفاده شود. از طرفی حضور افراد جوان تر با تحصیلات عالی و توانمندشغلی نیز مورد نظر اعضای صنف است. اما هماهنگی در درون هیئت مدیره بنظر مهم تر از ترکیب اعضای آن است. بهر حال این صنف با توجه به رسته های بسیار زیاد و متنوع لازم با کمک **منتخبین و نخبگان** رسته ها اداره شود. اعضای هیئت مدیره در هیچ صورتی نمی توانند به تنهایی مسئولیت خود را بدون کمک گرفتن از اعضای صنف به انجام برسانند. حتی نیاز به

انتخابات پیش رو  
**پیش بینی نتایج بانگاه کارکرد گرایانه**



انتخابات هیئت مدیره اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران

**فرض اول:** انتخاب شدن اکثریت اعضای فعلی و نامزدین منتسب به ایشان

**فرض دوم:** انتخاب شدن اکثریت اعضای فعلی و چند نفر از نامزدین جدید

**فرض سوم:** انتخاب شدن اکثریت از میان نامزدین جدید و چند نفر از اعضای فعلی

تحقق هر کدام از این فرض ها نتایج و ثمراتی به طور طبیعی خواهد داشت. که قابل تصور است. اما **منافع اعضای صنف** در چه صورتی تحقق می یابد.

سررسید ۱۴۰۰ | تقویم رومیزی با یادداشت | تلفن سفارش: ۷۷۵۳۰۰۹۸



**فروشگاه کاوش**  
نماینده رسمی پخش محصولات سوخت آما  
واتر پمپ، لنت، اویل پمپ، شمع و ...

نشانی: کرج، مهرویلا، میدان معلم، بلوار شهیدای دانش آموز، پلاک ۳۸۵  
تلفن: ۰۲۶-۳۲۷۰۵۸۱۱  
همراه: ۰۹۱۲۵۲۰۱۹۲-۰۹۳۸۷۷۷۷۶۰۶

سوخت آما  
اصالت ما، ضمانت شماسنت  
تاسیس ۱۳۶۹



**طراحی**

- کارت ویزیت
- لیبل
- فاکتور
- کاتالوگ
- پاکت
- سررسید
- هدایای تبلیغاتی
- تقویم رومیزی

**تلفن سفارش: ۷۷۵۳۰۱۶۴-۰۹۱۲۵۰۱۶۳۱۲**





## توان لنت آریا

تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی

همراه: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹-۰۹۱۲۱۴۹۵۰۳۸-۰۹۰۲۲۳۰۰۴۹۶۶ [tavanlent](https://www.tavanlent.com)

### ضرورت تشکیل شوراهای هررسته

بتوانم با سایر منتخبین همکاری کنم و به آرای همکاران احترام بگذارم.

#### رسته‌ها کانون قدرت صنف

در صنف لوازم یدکی و ماشین آلات تهران رسته‌های متفاوتی وجود دارند که می‌توان با تشکیل شوراهایی



بسیاری از مسائل درون صنفی هستند و ما می‌توانیم با استفاده از تجارب همکاران و خرد جمعی مسائل را حل کنیم.

برای هررسته و بررسی مسائل مربوط به هررسته توسط شورای مربوطه نسبت به بهبود فضای کسب و کار آن رسته و حمایت از واحدهای صنفی برای رفع مشکلات اقدامات لازم را انجام داد.

بسیاری از مسائل درون صنفی هستند و ما می‌توانیم با استفاده از تجارب همکاران و خرد جمعی مسائل را حل کنیم. مواردی هم که به بیرون از صنف مربوط می‌شود. باید طرح موضوع کرد ابعاد آن را شناخت با درایت و همه جانبه‌نگری راه حل معقول پیشنهاد کرده و برای انجام آن پی‌گیری مجدانه کرد.

و همکارانمان در شهرهای کوچک و بزرگ در یک بستر قانونی و مشارکتی داده‌ها و نظراتمان را به اشتراک بگذاریم؛ مطمئن باشید می‌توانیم برای بازار کار، صنعت خودرو و اقتصاد کشور کاری مفید و ماندگار انجام دهیم. به خودمان و مردمان کمک کنیم.

دل‌بستگی‌های مشترک پیش‌نیاز همبستگی‌های بزرگ کسانی که در انتخابات اتحادیه شرکت می‌کنند بر اساس شناخت و روابطی که دارند رای می‌دهند که در جای خود پسندیده است در مورد این جانب که آذری زبان و اهل آذربایجان سرفراز و دیار زیبای شبستر- شندآباد هستیم. جای خوشوقتی است که از سوی عزیزان آن خطه ایران



ما دائماً در اهمیت و بزرگی صنف لوازم یدکی سخن می‌گوییم، اما واقعا چقدر پای کار صنف هستیم. شکی نیست که باید کار شخصی خودمان را انجام دهیم؛ اما به فکر صنف هم باید باشیم.

مورد حمایت قرار گرفته و محبت ایشان شامل حالم گشته است اما افتخار می‌کنم که بتوانم برای همه اعضای صنف حرفی و طرحی نو داشته باشم.

مهندس سید احمد طباطبایی

### انتخابات نهاد همگرایی صنف

کمتر کسی در کسب و کار خود و بازار امروز به اهمیت اتحادیه توجه نشان می‌دهد. شاید این سخن به مذاق خیلی از دوستان خوش نیاید اما واقعیت انکارناپذیری وجود دارد. ماتشکل‌گرانیستیم. قانون برای ما همیشه تشریفاتی و موجب کندی حرکت شده است.

را مصادره و بنام خود تمام کرده است. اما می‌توانیم در میان به دو نکته نیز توجه کنیم؛ نخست: کارهای موفقی که به صورت گروهی انجام شده و همچنان ادامه دارد. نام‌های معتبری که ذیل آن نام یک گروه و تفکر قرار دارد و همه ما کم و بیش در ذهن خود چندتایی‌رامی‌توانیم بشماره آوریم. دوم: نمی‌توانیم جمع‌گریز، بدون تشکیلات و برنامه تیمی باشیم. این کشور با تمدن چند هزار ساله، فرهنگ غنی و آرمان‌های الهی نیازمند بازیابی است.

#### قدم‌های آغازین و مفید

ماداماً در اهمیت و بزرگی صنف لوازم یدکی سخن می‌گوییم، اما واقعا چقدر پای کار صنف هستیم. شکی نیست که باید کار شخصی خودمان را انجام دهیم؛ اما به فکر صنف هم باید باشیم. کار شخصی ما وقتی بازار خوب باشد بهتر خواهد شد. ما باید از مختصات بازار کارمان آگاهی و اطلاعات کامل داشته باشیم.

جمع‌آوری و پردازش داده‌ها کاری نیست که کسی به تنهایی بتواند در بازار لوازم یدکی انجام دهد. اگر همه ما



کارهای انفرادی که یک نفر در راس قرار داشته بیشتر مورد توجه و پسند قرار گرفته است هرگاه جمعی موفق شده اند برخی از میان‌شان یا حتی خارج ایشان دست آوردها

شرکت بازرگانه آرسین  
 AUTO SPARE PARTS & GENERAL TRADING  
 قطعات اصلی هیوندای و کیا موتورز  
 نماینده رسمی فروش محصولات  
 IBERRY

تلفن: ۰۲۱ ۳۳۵۳۲۶۳۱ - ۳۳۵۳۲۶۴۰ - ۳۳۵۳۲۶۴۹  
 تهران، میدان امام خمینی، خیابان اکباتان، مجتمع تجاری معصومه، طبقه دوم، پلاک ۱۰۶

www.ghatnews.ir

ARSIN.TRADING@YAHOO.COM



# توان لنت آریا

تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی

tavanlent

همراه: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹-۰۹۱۲۱۴۹۵۰۳۸-۰۹۰۲۲۳۰۰۴۹۶۶

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات  
شماره ۹ سال ۱۳۹۹

## ۱۰ قطعات خودرو

توزیع: بازار لوازم یدکی، کارخانه های تولیدی، مکانیک ها و تشکل های صنفی



## نسخه درمانی موثر و پایدار:

### «شیوه نامه مدون با رویکرد تعامل مستمر در بهره‌گیری از مشاورین»

#### افشین اصغرزاده

کандید هیئت مدیره - کد ۹۰۹

خلاصه ای از افشین اصغرزاده:

از تاریخ ۱۳۵۹ تا کنون (قریب به ۴۰ سال) سابقه فعالیت تجاری در داخل و خارج از کشور در حوزه توزیع و فروش قطعات یدکی و سائط نقلیه در زمینه های ذیل، نامبرده را متفخر به کسب دانش گسترده ای در حوزه مربوطه گردانیده است.

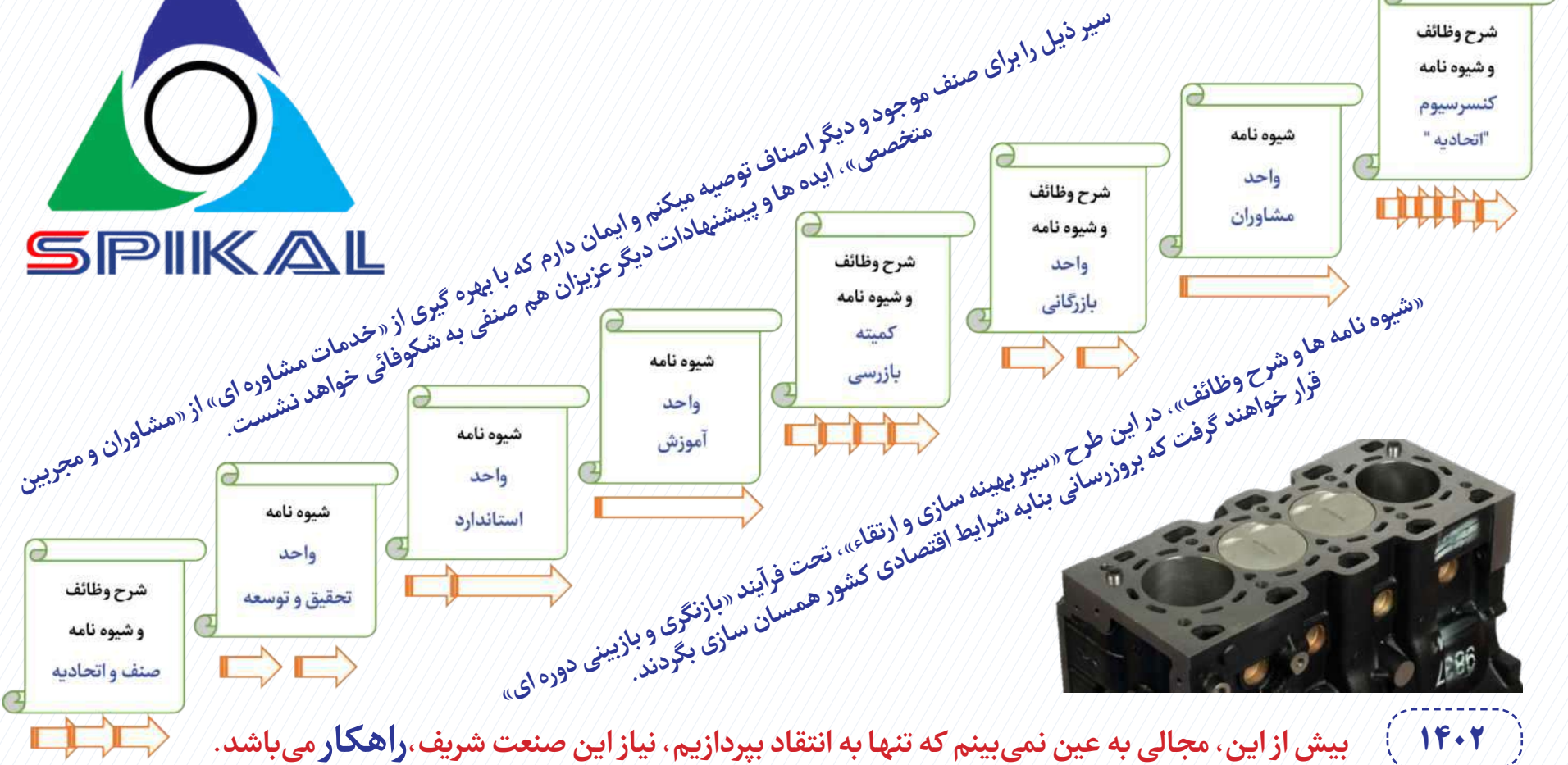
چشم انداز تجاری:

در راستای فعالیت گسترده تجاری خود، با بهره گیری از تجارب در حوزه های مذکور، با اطمینان کامل اذعان می دارم که به لطف الهی، ایران زمین غنی از حضور متخصصین مجرب و فرهیختگان عزیزمان است. این دوضلع اصلی یک مثلث را تشکیل داده است. اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی و ماشین آلات تهران با درایت و تمرکز بر اهداف ملی و استفاده از نظارت مستمر «مشاورین مجرب» در قاعده این مثلث، به حول و قوه الهی، به توانائی های ذیل در آینده نزدیک نائل خواهیم گشت.

- مدیریت فروشگاه «موتور کار»
- مدیریت دفتر تجاری در دبی
- مدیریت دفتر تجاری در تایوان
- تعامل و همکاری با تولیدکنندگان داخلی
- تعامل و همکاری با تولیدکنندگان خارجی
- تاسیس شرکت با برند تجاری «اسپیکال»
- تولید و تامین قطعات بومی سازی شده و برندهای خارجی
- نمایندگی چندین «تولید کننده خارجی» مطرح در مقیاس بین المللی
- واردات، تامین و فروش قطعات یدکی و شبکه توزیع در سراسر کشور

- ۱- تاسیس «کمیته نظارتی» در بهینه سازی عملکرد همکاران صنفی
- ۲- تاسیس «واحد آموزش» در ارتقاء بازده سازندگان و توزیع کنندگان
- ۳- تاسیس «کمیته مشاوره» در پیاده سازی خط مشی شفاف و راهکارهای موثر
- ۴- تاسیس «کنسرسیوم خنثی سازی بازار قطعات جعلی»
- ۵- زمینه سازی «تشویق» نسل جدید در هدایت سکان کشتی این صنف و صنعت
- ۶- «خودکفائی» در زمینه تولید قطعات در ترازاستان‌های جهانی
- ۷- فراهم آوری «خدمات مشاوره ای» به نسل های جدید علاقه مند به این حوزه
- ۸- «صادرات قطعات تولیدی» به کشورهای همسایه و بومی سازی صنایع مختلف برای انتقال فن آوری

### نقشه «سیر بهینه سازی و ارتقاء» عملکرد صنف «اتحادیه لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران»



www.ghatanews.ir

۱۴۰۰

نظارت مشاوران (برون سپاری)

استخدام  
«انباردار»  
اسپیکال  
www.spikalparts.com  
info@spikalparts.com  
واتس آپ ۰۹۰۲۴۰۰۳۰۲۷

استخدام  
«کارشناس بازاریابی و فروش»  
اسپیکال  
www.spikalparts.com  
info@spikalparts.com  
واتس آپ ۰۹۰۲۴۰۰۳۰۲۷

استخدام  
«کارشناس تحقیق و توسعه»  
اسپیکال  
www.spikalparts.com  
info@spikalparts.com  
واتس آپ ۰۹۰۲۴۰۰۳۰۲۷



Brake Shoes

شماره ثبت: ۵۴۳۰۴۴



توان لنت آریا

تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی

همراه: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹ - ۰۹۱۲۱۴۹۵۰۳۸ - ۰۹۰۲۲۳۰۰۴۹۶۶ | tavanlent

## گلایه‌های اعضای رسته قطعات ماشین آلات راه‌سازی

بخش بزرگی از صنف که از نظر تعداد بیش از ۱۲۰۰ واحد صنفی را شامل می‌شود، رسته فروشندگان قطعات یدکی ماشین آلات راه‌سازی، معدنی، ساختمانی، جرثقیل و... است. واحدهای این رسته اغلب در خیابان‌های قزوین، هلال احمر، زرنده، بزرگراه آیت‌الله سعیدی و فتح قرار دارند. شیوه کسب و کار در این رسته و مشتریان آن از خیلی جهات با فروشندگان لوازم یدکی خودروهای سبک و سنگین متفاوت است. این تفاوت باعث بروز انتظارات ویژه از اتحادیه است. گرچه اغلب انتظارات بجا و شایسته است اما بعضاً چار افرات می‌شود.

سواری (پژو، پراید و آمریکایی)، سنگین فروشان صورت می‌گرفت.

بیشترین حضور قومیتی نیز از سوی نراقی‌ها صورت می‌گرفت. اعضای انجمن اسلامی، بسیج، گروه امداد و نماز گزاران مساجد کباتان، سراج نیز حضور جدی داشتند. این ترکیب رای دهندگان همواره هیئت مدیره‌های کم و بیش یکسانی را تشکیل می‌داد.

اما بنظر می‌رسد در این دوره انتخابات هم رسته‌های بزرگ مثل ماشین آلات و هم قومیت‌هایی نظیر آذری زبان هاوشند آبادی ها و هم چنین پاساژهایی مثل پاساژ بزرگ کاشانی حضور پررنگی داشته باشند. بنابراین انتظاری رود؛ دوازدهمین هیئت مدیره اتحادیه

### کلید انتخابات در دست رسته راه‌سازی

اگر اعضای رسته راه‌سازی به صورت گسترده در انتخابات شرکت کنند و به کاندیداهای مشتری‌رای دهند. قطعاً منتخبین ایشان جزء هفت نفر هیئت مدیره قرار خواهند گرفت. در دوره‌های قبلی همواره اندکی بیش از یک سوم اعضای اتحادیه در انتخابات شرکت می‌کردند که عددی حدود ۱۵۰۰ تا ۱۸۰۰ صاحب پروانه کسب معتبر را در بر می‌گرفت. سایر واحدهای صنفی ترجیح می‌دادند در انتخابات شرکت نکنند. شرکت نکردن در انتخابات بیشتر از جانب واحدهای صنفی خارج از بورس و رسته ماشین آلات و واحدهای صنفی جدید التاسیس بود. بیشترین حضور رسته‌ها نیز از سوی رسته‌های بلبرینگ،



پس از انقلاب ترکیبی از اعضای قبلی و افراد جدید باشد. آنچه مسلم است نمی‌توانیم منتظر معجزه‌ای باشیم بلکه باید خود اعضا اراده تغییر و اصلاح داشته باشند. از ایده‌های نو و مبتنی بر دانش حمایت کنند. هیئت مدیره اتحادیه از منظر قانون اختیارات و مسئولیت‌های زیادی دارد ولی حق گرفتنی است. برای گرفتن حق اول باید اطلاعات کامل و جامعی از حق داشته باشیم. یعنی قانون نظام صنفی را بآنگاه حقوقی، کارکردگرایانه و متناسب با ظرفیت‌های قابل استفاده و اغلب مغفول مانده بخوانیم. بعد از آن حق را از طریق قانونی، با زبان قانونی و جدیت پی‌گیری کنیم. اطمینان دارم کسی نمی‌تواند در مقابل این روش درست مقاومت کند.



تقویم رومیزی با یادداشت تلفن سفارش: ۷۷۵۳۰۰۹۸

سر رسید ۱۴۰۰



# سامکو

تمامی قطعات سامکو دارای ۴ ماه ضمانتنامه بدون هیچ قید و شرطی می‌باشند

مدیران خودرو: JAC, LIFAN, CHERY, GEELY

www.samcomvm.com

info@samcomvm.com

مرکز تخصصی قطعات اصلی و شرکتی خودرو

تلفن تماس: ۰۲۱ - ۳۳۹۳۰۸۲۷ - ۰۲۱ - ۳۳۹۳۰۹۷۰

## لوازم یدکی بابک

پخش انواع لوازم خودروهای

پراید

پژو

ال ۹۰

نشانی: شیراز، گود گویم، نبش زیتون ۸ جنب املاک ایران زمین  
 جواد لطیف شاهی ۰۹۱۷۱۲۰۵۶۹۹

در جاده نمایندید

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: حسن بشارت نیا

سردبیر: عبدالعلی مجد تحریریه: علی محمد اخوان، میلاد منیعی، عبدالحسین آزاد، حسین پور محمد  
بازرگانی: ناصر حیدری صفحه آرایی: هفت اقلیم هنر عکاس: خسرو حیدری ناظر چاپ: حامد بشارت نیا

گروه رسانه ای هفت اقلیم هنر:

ناشر ماهنامه قطعات خودرو، نشریه یدکی رسانه، ماهنامه خانه روشن سایت: yadakisaneh.ir

نشانی: خیابان انقلاب، خیابان صفا علیشاه، خیابان تهرانی، کوچه مرادزاده، پلاک ۱۷، واحد ۳

تلفن: ۷۷۵۳۰۰۹۸ ۷۷۵۲۵۸۴۱

چاپ خجسته نوین: خیابان حافظ، چهار راه کالج، کوچه هلال احمر پلاک ۲

گروه پژوهش صنعت مدرن

تولیدکننده انواع چراغ و آینه اتومبیل های داخلی  
www.modernautolight.com

MODERN  
Industry Research Group

صنایع چراغ اتومبیل مدرن

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سپهروردی شمالی، خیابان شهید حسینی (سورنا)، پلاک ۸، طبقه ۳ واحد ۱۲

تلفن: ۸۸۷۴۳۱۶۳-۴ فکس: ۸۸۷۴۶۱۰۹

## آری به اتفاق جهان می توان گرفت

این روزها با نزدیک شدن به زمان انتخابات هیأت مدیره اتحادیه بسیاری از دوستان اقدام به انجام تبلیغات زود هنگام در قالب برگزاری جلسات آنلاین و حضوری و... نموده، برنامه ها و اهداف خویش را بیان می نمایند.

با د حال و هوای انتخابات سیاسی مثل انتخابات ریاست جمهوری و مجلس شورای اسلامی می اندازد. در واقع این عزیزان خواسته یا ناخواسته، اهداف و برنامه های صنفی خود را به شعارهای مردان سیاست تغییر داده اند. شعارهایی که تاریخ مصرفشان تا زمان برگزاری انتخابات است. تبعیض از آن نیز به فراموشی سپرده می شوند. غافل از آنکه در انتخابات سیاسی، پس از انتخابات ما دیگر کاندیداهای منتخب راتا انتخابات بعدی نخواهیم دید و هرگز دستمان به آنها نخواهد رسید. در حالیکه در جامعه صنفی ما، خانه ای بانسانی و پلاک به نام اتحادیه وجود دارد.

جایی که اعضای محترم صنف با حضور در آنجا به راحتی می توانند با نمایندگانشان دیدار داشته باشند و از آنها در خصوص وعده، وعیدهای قبل از انتخابات سوال کنند. بدیهی است انتظار شنیدن جواب مستدل و اقناع کننده نیز دارند.

حال جای سوال است که علت بیان این گونه شعارها و دادن وعده، وعیدهای حساب نشده به اعضای محترم صنف چیست؟

به نظر می رسد برخی از دوستان آگاهی کاملی نسبت به قوانین مدون در حوزه کسب و کار از جمله قانون نظام



سید احمد حسینی

در این میان دوستانی نیز برداشتی این بازار را امن می زنند و شعارهای دل فریب و دلربایی را در محافل گوناگون بیان می نمایند؛ تا جایی که شنیدن این صحبت ها انسان را به

ظرفیت های اتحادیه ضروری ترین کار هیئت مدیره منتخب است. بطور مثال: در موضوع عرضه کالاهای طرح و تقلبی در بازار قطعات یدکی و عدم تناسب جرم و مجازات، محمل امنی برای سودجویان ایجاد کرده است که بسیاری از اعضاء صنف از اتحادیه توقع برخورد با این پدیده شوم را دارند، ولیکن بروکراسی های اداری و همین نداشتن ایده و طرح عملیاتی و هماهنگی با دستگاه های ذیربط کار را بسیار دشوار نموده است.

هیئت مدیره آینده باید بتواند همه دستگاه های اجرایی و قضایی و تقنینی موثران نسبت به موضوع فعال کرده و با یک برنامه منجسم، جامع و مبتنی بر خواست فعالان درست کار بازار لوازم یدکی این بلیه راریشه کن کند.

اما متأسفانه در بسیاری از تبلیغات دوستان، شاهد دادن وعده و وعیدهایی به اعضای محترم صنف برای برخورد با کالاهای طرح و تقلبی هستیم که بسیار فراتر از قانون بوده و هرگز امکان اجرای آنها با شرایط فعلی میسر نخواهد شد.

آنچه مسلم است می توان با بهره مندی از تجارب پیش کسوتان، علم و دانش و توان جوانان دست در دست یکدیگر دهیم، موانع و مشکلات را از سر راه برداریم. پذیرفتن مسئولیت در هیئت مدیره اتحادیه اگر برای خدمت به اعضای صنف، مصرف کننده نهایی و اقتصاد کل باشد.

صنفی ندارند. نسبت به حدود اختیارات و وظایف اتحادیه ها نیز بی اطلاع هستند. کلیه قواعد و مقررات امور مربوط به سازمان، وظایف و اختیارات، حدود و حقوق افراد و واحدهای صنفی مطابق با قانون نظام صنفی معین می گردند.

شاید تصور برخی این است که هیئت مدیره اتحادیه می تواند بدون محدودیت نظرات خود را به اجرا گذارد. بنده موافقم که مادنبال کشف بخش ها و زوایای مغفول مانده قانون باشیم و همین طور سعی کنیم اگر قوانین و مقررات فعلی اصلاحاتی نیاز دارند؛ پی گیر انجام آن باشیم. اما همان طور که عرض شده شعاری با موضوعات برخورد کردن صحیح نیست. به استناد قانون نظام صنفی اتحادیه شخصیتی حقوقی، غیر تجاری و غیر انتفاعی است که از افراد یک یا چند صنف که دارای فعالیت یکسان یا مشابه می باشند برای انجام دادن وظایف و مسئولیت ها مقرر در قانون نظام صنفی تشکیل می گردد.

ماده ۳۰ قانون نظام صنفی وظایف و اختیارات اتحادیه ها را به تفصیل بیان نموده است که البته برخی از آنها مانند وصول مالیات بر اساس قانون اصلاح مالیاتهای مستقیم از وظایف و اختیارات اتحادیه ها حذف گردیده اند و برخی دیگر مانند وصول عوارض و هزینه خدمات به نمایندگی از طرف وزارتخانه ها، شهرداری ها و سازمانهای وابسته به دولت، به دلیل عدم تمایل سازمان ها و ارگانهای دولتی اجرایی نگردیدند. اتحادیه ها در راستای انجام وظایف و استفاده از اختیارات قانونی، با مسائل و مشکلات بسیاری روبرو هستند. چاره اندیشی برای بکارگیری حداکثر

www.plastex.co.ir



بلبرینگ پلاس تکس



GERMANTEX  
In Control. Always.



Management System  
ITAF 16949:2016  
www.tuv.com  
ID 0910070517



Management System  
ISO/TS 16949:2009  
ISO 9001:2008  
www.tuv.com  
ID 910031244

دارای استانداردهای روز اروپا



Safety All The Way

PLASTEX