

فروشگاه پایاسازه
بخش قطعات ترمز و هیدرولیک

۳۳۹۵۶۰۰۵
۰۹۱۲۵۵۸۸۲۹۲

payasazehydraulic
www.payasazehydraulic.com

قطعات خودرو

ماهنامه سراسری | شماره شانزده | مهر ماه ۱۴۰۰ | قیمت ۵۰۰۰ تومان | تلفن دفتر نشر: ۰۲۱۳۳۹۳۶۷۹۴ | همراه: ۰۹۱۲۵۵۸۸۲۹۲ | توسعه ارتباط موثر بین تمامی فعالان زنجیره ارزش صنعت خودرو، حمل و نقل، عمران، معدن راهسازی

کیت کلاچ - لنت ترمز - بلبرینگ چرخ
اصلش پلاس تکسه!
www.plastex.co.ir

PLASTEX
Safety All The Way

اتومکانیکا ۲۰۲۱
دوبی بزرگترین نمایشگاه تجاری صنعت خدمات خودروی خاورمیانه را میزبانی می کند قطعات خودرو: اتومکانیکا دوبی، بزرگترین نمایشگاه تجاری صنعت خدمات خودرو در خاورمیانه و آفریقا است؛ مرکز تجارت جهانی دوبی میزبان این رویداد صنعتی سه روزه در جهان است که اعلام کرده با مجموعه ای از ویژگی های جدید برای ارتباط با بازار جهانی خودرو، با همراهی غرفه داران از ۵۸ کشور ...

صفحه ۲



صفحه ۴

نوید حبیبی مدیرعامل شرکت دایا ریتون:

چشم انداز آینده بازار گرانی، کمبود کالا و افزایش قاچاق است



همه از گرانی فولاد رنج می برند
نصرالله آصفی توزیع کننده پیشکسوت رینگ چرخ

صفحه ۵



وحید کرامتیان:
باید جریمه بدهم یا قطعه را گران کنم

صفحه ۳



اسکندر معترف:
بی عدالتی عامل نابسامانی است

صفحه ۷

هیئت مدیره حق کسب درآمد شخصی از امکانات اتحادیه را ندارد
«امیرصادق پور» یکی از پیشکسوتان بازار لوزمیدیکی ماشین آلات راهسازی است. او در دانشگاه رشته حسابداری خوانده، ورزشکار و قهرمان پاورلیفتینگ است و در مسابقات سال ۲۰۱۸ ترکیه مقام اول را در رده سنی پیشکسوتان کسب کرده است. گفت و گوی زیر حاصل گپ و گفت خبرنگار قطعات خودرو با «امیرصادق پور» است.

صفحه ۶

نماینده رسمی بوش آلمان در ایران

سنگین، سواری و راهسازی

SOODBAR Automotive Group | گروه بازرگانی سودبر

BOSCH | تکنولوژی در خدمت زندگی

021-33909508 | 021-33946461 | 021-33910558 | 021-33978017 (داخلی ۱۰۶)

Soodbar.com | BoschOffice | SoodbarGroup

HIC
تمیه و توزیع قطعات یدکی خودرو
ا همراه مطمئن خودروی شما |

داوطلبین کسب نمایندگی در استانهای ذیل میتوانند با شماره های زیر تماس حاصل فرمایند.

۰۹۱۲ ۳۴۴ ۱۱ ۰۹ - ۰۹۱۲ ۱۲۰ ۴۵ ۷۴

سیستان و بلوچستان - خراسان جنوبی
کهگیلویه و بویراحمد - هرمزگان - ایلام
چهار محال و بختیاری - خوزستان

ساییا | ایزدخورد

AUTOMOTIVE GENUINE PARTS
www.hicpart.com

www.ghatatnews.ir

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۱۶ مهر ماه ۱۴۰۰

قطعات خودرو

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

گروه صنعتی آریانا

واردات و توزیع انواع واشر سر سیلندر با برند OPG ساخت کشور ترکیه

همراه: ۰۹۱۲۲۱۱۷۷۹۰
تلفن: ۳۳۹۵۲۷۱۹ - ۳۳۹۹۴۴۶۱

اعتماد گستر

تأمین و توزیع کننده قطعات "با کیفیت" خودرو

برای واردات باید به گمرک جریمه بدهم یا قطعه را گران کنم

انجام می‌دهیم و تولید کمک‌فتر نیز در مرحله اجرا برای آینده است، گفت: تولید را از حدود ۲/۵ سال پیش شروع کرده‌ایم. او درباره مشکلاتی که در حوزه واردات با آن مواجه‌اند، توضیح داد: یک دوره‌ای خیلی برای واردات اذیت می‌کردند. بعد دیدند که ساخت داخل پاسخگو نیست و هنوز علم تولید برخی کالاها را نداریم. اکنون در مقابل آن مقداری که ما واردات داشته‌ایم، مجوز واردات می‌دهند. البته این شرایط را برای عده‌ای که روی کارت بازرگانی خودشان کار کرده و در هفت-هشت سال اخیر با کارت بازرگانی خودشان جنس آورده‌اند، در نظر گرفته‌اند.

وی با اشاره به این که ما اکنون در سازمان صمت پنج ستاره محسوب می‌شویم و به ما مجوز واردات می‌دهند، اضافه کرد: در حال حاضر یکی از مشکل ما نقل و انتقالات ارز است. ما از ترکیه و چین واردات داریم. کالاهایی که وارد می‌کنیم نمونه داخلی دارند، اما آن‌ها نمی‌توانند همه بازار را تأمین کنند و برای تأمین باقی مانده کالاها به ما مجوز واردات می‌دهند.

کرامتیان درباره این که آیا برای تولید قطعات در داخل به کشورهای دیگر وابستگی ندارید؟ گفت: یک قطعه را کامل در کشور نمی‌توان تولید کرد. مثلاً ما اصلاً سیلیکون در ایران نداریم و کاملاً وارداتی است. در بسیاری از قطعات، مواد اولیه وارداتی است. این واردکننده و تولیدکننده لوازم یدکی خودرو درباره قیمت‌گذاری روی کالاها نیز گفت: ما یک سود مکفی را در نظر می‌گیریم، قیمت کارخانه‌ها را مقایسه می‌کنیم، قیمت فروش را ارزیابی می‌کنیم و تلاش می‌کنیم کالا را به بهترین قیمت رقابتی قیمت‌گذاری کنیم. او درباره این که آیا به شکل اینترنتی نیز فروش دارد؟ گفت: در سایت ما، بخش فروش اینترنتی در نظر گرفته شده است، ولی عملیاتی نیست. خریدار می‌تواند از سایت خرید کند، اما معمولاً این کار را انجام نمی‌دهد.



کارش توضیح داد: در مجموعه ما ۶۰ تا ۷۰ قلم کالای اصلی مصرفی وجود دارد که بخش عمده آن‌ها وارداتی است. با توجه به سوابقی که داریم، ما همچنان مجوز واردات داریم. یک بخش بازرگانی هم داریم که از کارخانه‌های داخلی کالا می‌خریم و به مجموعه‌مان اضافه می‌کنیم. وی ادامه داد: برند «فرانکو» کاملاً شامل کالاهای وارداتی است. برند «یلکن» نیز شامل کالاهای وارداتی و داخلی است. سیستم کار ما این گونه است که ۵۰ نماینده در سطح ایران داریم و به آن‌ها به شکل انحصاری بار می‌دهیم. کرامتیان با اشاره به این که در داخل، تولید وایرشمع را

دست کارشناس گمرک داده می‌شود. مثلاً ما تیغه برف‌پاکن را ما به قیمت ۳ دلار زده‌ایم، اما آن‌ها می‌گویند قیمتش ۴ دلار است. به این ترتیب، به اندازه آن یک دلار مسا به تفاوت، ما را جریمه می‌کنند. او افزود: کشوری که اکنون مشکل کمبود ارز دارد، چرا باید چنین ساختاری داشته باشد؟! من مثلاً می‌خواهم کمک‌فتر وارد کنم و برای آن مجبورم ۵۰۰ میلیون تومان پول اضافه‌تر از کشور خارج کنم. چرا این گونه است؟ این چه اشتباه بزرگی است که می‌کنند؟ او که صاحب دو برند «فرانکو» و «یلکن» است، در ادامه درباره

قطعات خودرو، وحید کرامتیان - واردکننده، تولیدکننده و توزیع‌کننده لوازم یدکی خودرو - گفت: من برای واردات مجبورم به گمرک جریمه بدهم یا قیمت کالاهای وارداتی را بالا ببرم و در این شرایط کم بودن ارز، مقدار بیشتری ارز بگیرم تا در گمرک مشکل نداشته باشم!

وحید کرامتیان که ۱۲ سال سابقه در زمینه واردات لوازم یدکی خودرو دارد، در گفت‌وگو با خبرنگار قطعات یدکی خودرو، توضیح داد: ما یکسری قطعات ماشین‌های چینی را می‌آوریم. قیمتی که از کارخانه چینی می‌گیریم پایین است. وقتی کالا را به گمرک می‌آوریم، از ما قبول نمی‌کند. فکر می‌کنند ما می‌خواهیم قیمت را پایین اعلام کنیم تا کمتر گمرک بدهیم. در صورتی که این گونه نیست.

او ادامه داد: در گذشته، چون ارز دولتی می‌دادند، شرکت‌ها قیمت کالاهای خود را در سامانه، بالا ثبت می‌کردند. مثلاً کالای ۱۰ دلاری را ۱۴ دلار ثبت می‌کردند که ۴ دلار ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی اضافه‌تر بگیرند. حالا این سابقه در گمرک مانده است. به همین دلیل، وقتی من کمک‌فتر MVM را وارد می‌کنم، یا باید به گمرک جریمه بدهم یا نرخ قطعه را بالا ببرم.

وی اظهار کرد: من چند بار سوابق خود را به قسمت ارزشگذاری گمرک برده و گفته‌ام که ۹ سال است من این کالا را با همین قیمت وارد می‌کنم. حالا اگر کسی با قیمت بالا وارد کرده تا ارز بیشتری بگیرد، من نباید مجازات شوم. اما کسی در گمرک خود را متولی این موضوع نمی‌داند.

کرامتیان همچنین توضیح داد: یک سامانه به نام TSC ساخته‌اند و همان را معیار قرار می‌دهند. وقتی بار ما به ایران می‌رسد، به

گروه صنعتی آریانا

واردات و توزیع انواع واشر سر سیلندر با برند OPG ساخت کشور ترکیه

خیابان امیرکبیر، کوچه ناظم الاطبا جنوبی، کوچه کتانه پاساژ رحمانی، طبقه زیر همکف، پلاک ۸
تلفن: ۳۳۹۵۲۷۱۹ - ۳۳۹۹۴۴۶۱
همراه: ۰۹۱۲۲۱۱۷۷۹۰

فروشگاه خودرو

نماینده انحصاری لنت آسیمو
ساخت چین تحت لیسانس آسیمو آمریکا
نماینده انحصاری لنت «های-کیو» اصل کره
نماینده انحصاری کیت کلاچ و اشور

تهران، خیابان ملت، نبش پاساژ قبائیان، پلاک ۹۳
تلفن: ۳۳۱۱۱۴۳۵
همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۲۳۸۰

چشم انداز آینده: گرانی، کمبود کالای خارجی و افزایش قاچاق است

اختلال شود. وی همچنین اظهار کرد: فعالان اقتصادی نیم‌نگاهی به قیمت ارز دارند و نیم‌نگاهی به این دارند که آیا ایران با کشورهای ۴+۱ و البته آمریکا به توافق می‌رسد یا خیر. ترکیب این‌ها باعث می‌شود که ما اکنون فعالیت اقتصادی مناسبی نداریم.

حبیبی همچنین گفت: دولت به دلیل کمبود منابع ارزی ناشی از مشکلاتش در فروش نفت، می‌خواهد از سایر صادرکنندگان را به داخل کشور برگرداند. به همین دلیل، فشارهایی به صادرکنندگان وارد می‌شود و برخی از آن‌ها قید صادرات را زده‌اند و این، منجر به افزایش مشکلات ارزی شده است. از سوی دیگر، برای آن‌ها که بتوانند کمبود ارز حاصل از صادرات و مشکلات ارزی را جبران کنند، واردات را با مشکلات عدیده‌ای مواجه کرده‌اند. در نتیجه، شرکت‌هایی که شناسنامه‌دار و نماینده برندهای خارجی در ایران هستند، دچار مشکلات بسیاری شده‌اند.

او با اشاره به این که کمبود کالا باعث شده که تعداد اجناس

فیک یا تقلبی و کالای قاچاق رشد سریعی،

به خصوص در دو سال گذشته داشته باشد،

ادامه داد: نیاز به یک قطعه و کالا با یک برند

خاص، همچنان در کشور وجود دارد، ولی

عرضه آن دچار مشکل شده است و بازار

به سمت این رفته که نیاز را برطرف کند.

در این میان، یکسری افراد سودجو کالای

تقلبی را به دست مصرف‌کننده می‌رسانند

که تبعات زیادی برای مصرف‌کننده و

وجهه برندها داشته است. از سوی دیگر،

برخی افراد به سمت واردات قاچاق

رفته‌اند که منجر به از دست رفتن حقوق

نمایندگی‌های اصلی این برندها در ایران



به دو خودرو ساز بزرگ وجود دارد. تا وقتی یک بازار رقابتی برای این دو خودرو ساز وجود نداشته باشد، این دو به سمت تولید کالای با کیفیت و قیمت رقابتی نخواهند رفت. هر قیمتی که آن‌ها می‌گذارند، مردم پیش‌ثبت نام می‌کنند. در حالی که در دیگر نقاط دنیا، خودرو به شکل قسطی به فروش می‌رسد.

وی همچنین افزود: با این شیوه، من چشم‌انداز خوبی را برای تولید خودرو و متصور نیستم. کم‌این که گزارش‌های از زبان‌های انباشته دو خودرو ساز بزرگ کشور حکایت دارند که نشان‌دهنده مدیریت ناکارآمد این دو شرکت است. وقتی دولت در مدیریت این دو خودرو ساز مداخله می‌کند، به نتیجه و شرایط کنونی می‌رسیم. حبیبی که در کار تولید، واردات توزیع و فروش قطعات یدکی خودرو و به شکل تخصصی انواع تسمه در حوزه‌های کشاورزی، صنعتی و خودرویی است، درباره مشکلات بازار خودرو، توضیح داد: یکی از مشکلات این است که نمی‌توان نرخ ارز را پیش‌بینی کرد. هر فعال اقتصادی نیاز دارد که بتواند شرایط کسب

و کار خود را برای مدت زمانی مثلاً یک سال

پیش‌بینی کند. وقتی این فضا در ابهام باشد،

خریدار، فروشنده و فعال اقتصادی دست به

عصا حرکت می‌کنند.

او در این باره توضیح داد: خریدار فکر می‌کند

که ممکن است در آینده قیمت کالا کاهش

یابد که این، منجر به رکود می‌شود. از طرف

دیگر، فروشنده فکر می‌کند کالایی که الان

می‌خرد، ممکن است در آینده گران‌تر

شود و کالایش را نمی‌فروشد، در نتیجه

به کمبود عرضه می‌رسیم. مجموع این‌ها

باعث می‌شود زنجیره تامین بازار دچار

قطعات خودرو - نوید حبیبی - مدیر عامل شرکت دایا ریتون - معتقد است: اگر شرایط بازار خودرو به همین منوال باشد، در آینده شاهد افزایش قیمت‌ها، کمبود کالاهای خارجی و همچنین افزایش کالاهای قاچاق و تقلبی خواهیم بود.

نوید حبیبی که عضو گروه صنعتی حبیبی با بیش از ۸۵ سال سابقه حضور در بازار قطعات یدکی خودرو و تسمه است، در گفت‌وگو با خبرنگار قطعات خودرو، توضیح داد: با این ترکیب جدید مسئولان حوزه خودرو، همچنان تمرکز بر کالاهای ساخت داخل و جلوگیری از واردات خواهد بود. بنابراین در آینده شاهد افزایش قیمت‌ها خواهیم بود. همچنین کمبود کالاها با برند خارجی و افزایش قاچاق و کالاهای فیک را خواهیم داشت، مگر آن که توافقی‌هایی در پیش باشد. البته هر روز، خبرهای ضد و نقیضی در این باره می‌شنویم.

او ادامه داد: اقتصاد ما کاملاً با این تصمیم‌ها گره خورده است. تا زمانی که گره‌های سیاسی ما حل نشود، بخشی از جامعه جهانی نشویم، به راحتی نتوانیم صادرات و واردات انجام دهیم و دسترسی آزاد به بازارهای کشورهای همسایه نداشته باشیم، نقل و انتقالات پول سخت باشد، فکر نمی‌کنم شرایط بهتر شود. بهترین حالت نیز حفظ شرایط موجود خواهد بود، و یا به سمت بالا رفتن قیمت ارز و تورم خواهیم رفت. وی درباره وعده وزیر صمت مبنی بر رسیدن به تولید سالانه سه میلیون خودرو و تا سال ۱۴۰۴، گفت: فکر نمی‌کنم این کار عملی باشد. برخی از قطعات همین پراید که سال‌هاست در داخل کشور تولید می‌شود، هنوز جزو کالاهای وارداتی است. میزان داخلی سازی قطعات خودروهای دیگر هم پایین بوده است.

حبیبی همچنین اظهار کرد: فکر می‌کنم سقف تولید خودرو در کشور یک میلیون و ۳۰۰ هزار دستگاه در سال بوده است. آن هم در شرایطی که تحریم نبودیم و مشکلات کنونی را نداشتیم. من بعید می‌دانم به تولید سه میلیون خودرو در سال برسیم. حتی اگر به این عدد برسیم، تا زمانی که قیمت‌ها این گونه است و توان خرید مردم پایین آمده، دردی از مشکلات جامعه حل نخواهد شد.

او با تأکید بر این که کشور به تنوع کالا نیاز دارد، گفت: اکنون حس بدبینی نسبت



شرکت دانا تجارت توانا
Dana Tejarat Towana 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 تولیدکنندگان داخلی و خارجی معتبر با انحصار و علامت تجاری و کیفیت مطلوب



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 بر کینز انگلستان شامل:

۱۰۰۶	۱۰۰۴	۶۳۵۴	۴۳۳۶	۴۳۴۸	۳۱۵۲
۴۰۰۰	۳۰۰۰	۲۰۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
					۱۱۰۳
					۱۱۰۴

♦ توزیع کلیه قطعات یدکی لیفتراکهای سهند (بالکانکار-بلغاری) سپاهان (کلارک) دوو، کوماتسو، تویوتا، لینده، ایسوزو، نیسان، هایستر، تی سی ام و ...

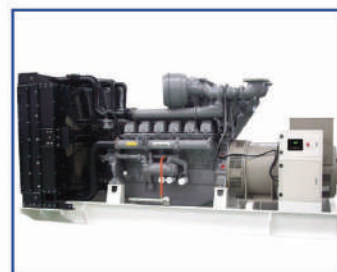
♦ تهیه و توزیع قطعات یدکی تراکتورهای ماسی فرگوسن

♦ ۲۸۵-۳۹۹-۲۴۰-۲۴۰-۱۳۵-۶۲۹۰-۱۳۵، رومانی، والتر والنت و لومباردینی

♦ مرکز فروش قطعات یدکی کامیونت‌های بادسان، فوتون، آذرخش، کویان، ایسوزو

♦ تهیه و توزیع قطعات یدکی انواع بیل بکجو- 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



همه از گرانی فولاد رنج می‌برند



قطعات خودرو - نصرالله آصفی - توزیع کننده پیشکسوت رینگ چرخ - گفت: دولت از تولیدکنندگان حمایت نمی‌کند و برای تامین مواد اولیه و سرمایه در گردش خیلی مشکل دارند.

نصرالله آصفی که حدود ۳۰ سال است در کار توزیع رینگ چرخ ماشین‌های سواری و سنگین است، در گفت‌وگو با خبرنگار قطعات خودرو، اظهار کرد: در سال‌های اخیر، قیمت محصولات کارخانه‌ها افزایش یافته، البته تنوع محصولات هم بیشتر شده است. همچنین کارخانه‌ها روی کیفیت همیشه کار کرده‌اند
او با اشاره به این که با ۱۲ کارخانه از جمله رینگ‌سازی مشهد و رینگ‌سازی خرمشهر کار می‌کند، ادامه داد: اکنون موضوع گرانی در کار ما خیلی مهم است. همه از گرانی فولاد رنج می‌برند و این موضوع خیلی روی کار ما تاثیر گذاشته است.

وی همچنین با اشاره به این که فرزندم - پیام آصفی - مدیرعامل شرکت توسعه قطعات توس tgt است و ۵۰ سال تجربه این برند را حمایت می‌کند، تصریح کرد: وضعیت کسب و کار ما خیلی سخت شده است. کسانی که مواد اولیه را از خارج تامین می‌کنند، کارشان خیلی سخت‌تر شده است. مواد اولیه تولید داخل نیز خیلی گران شده است. اگر بتوانیم مواد مورد نیاز تولیدکنندگان داخلی را تامین کنیم، وابستگی مان به خارج خیلی کمتر خواهد شد.

آصفی در پاسخ به این پرسش که آیا شما به عنوان توزیع کننده می‌توانید با تولیدکنندگان شراکت کنید و علاوه بر حمایت از تولید، نظمی به بازار بدهید؟ گفت: این کار، یک مقدار شروع شده، ولی خیلی محدود است. همیشه این طور بوده که تولیدکنندگان نمی‌توانند توزیع کننده خوبی باشند و توزیع کننده‌ها نیز نمی‌توانند تولیدکننده موفق باشند. هر کسی باید سر جای خودش باشد.
او در این باره افزود: هیچ وقت کارخانه‌هایی که خودشان به شکل مستقیم وارد بازار شده‌اند، موفق نبوده‌اند؛ ولی کارخانه‌هایی که توانسته‌اند با بیزینس‌های خوب کار کنند، موفق بوده‌اند.

این توزیع کننده رینگ چرخ در پاسخ به پرسش دیگری مبنی بر این که آیا شما از طریق اینترنت هم فروش دارید و این که دیدگاه شما درباره فروش اینترنتی قطعات یدکی چیست؟ گفت: ما این کار را شروع کرده‌ایم و روز به روز هم در این حوزه قوی‌تر می‌شویم. حدود دو سال است که فروش اینترنتی را آغاز کرده‌ایم. فروش اینترنتی کار ما را بهتر کرده است. البته عمده‌فروشی‌ها هنوز از

طریق اینترنت خرید نمی‌کنند.

آصفی درباره نحوه قیمت گذاری روی کالاها نیز اظهار کرد: قیمت اجناس تولید شده به نرخ روز دلار و مواد اولیه بستگی دارد. در سه سال اخیر، ما نتوانسته‌ایم به مدت شش ماه قیمت قطعات را ثابت نگه داریم، چون مواد اولیه و دلار گران می‌شوند.

او همچنین در پاسخ به این پرسش که با توجه مشخص بودن تعداد خودروها، آیا رسته‌های مختلف می‌توانند به یکدیگر نزدیک شوند و هولدینگ تشکیل دهند؟ گفت: این کار در برخی تعاونی‌ها انجام شده است، مانند تعاونی تاکسیرانی؛ ولی خیلی موفق نبوده‌اند. در این بازار هم شده است که چند شرکت بازرگانی با یکدیگر یک هلدینگ را تشکیل داده‌اند، ولی تجربه در این حوزه خیلی ضعیف است.

وی درباره عملکرد اتحادیه لوازم یدکی خودرو و نیز اظهار کرد: اتحادیه ما جزو اتحادیه‌های شاخص است و مدیران کار کشته‌ای داشته است. به نظر من، این اتحادیه موفق عمل کرده و در برخورد با تعزیرات، اداره بازرگانی، استانداری و شهرداری مدافع صنفی بوده است.

آصفی همچنین درباره انتخابات اتحادیه لوازم یدکی خودرو، گفت: من جریان انتخابات را دنبال کرده‌ام. گروه جدیدی به عنوان کاندیدا وارد انتخابات شده‌اند که روی آن‌ها کار می‌کنیم و چند نفر را انتخاب کرده‌ایم.

شده است.

این تولیدکننده قطعات یدکی خودرو درباره تاثیر نرخ ارز بر تولیدات داخلی نیز گفت: نوسان نرخ ارز صد درصد در تولید تاثیر می‌گذارد. بخشی از مواد اولیه ما وارداتی است که ارز روی آن تاثیر می‌گذارد. بخش دیگر از داخل تامین می‌شود. موادی که ما استفاده می‌کنیم در بورس کالا عرضه می‌شود، توسط شرکت‌های پتروشیمی و دیگر شرکت‌هایی که با نرخ ارز کالاهای خود را قیمت گذاری می‌کنند. اگر قیمت نفت زیاد شود، قیمت مواد پتروشیمی که جزو مواد اولیه ماست، افزایش می‌یابد. این‌ها با نرخ ارز قیمت گذاری می‌شوند، چون این شرکت‌ها هزینه‌های شان با نرخ ارز بالا و پایین می‌شود. همچنین ما گاهی مجبور می‌شویم، مواد لازم را از بازار آزاد تامین کنیم. بنابراین صرف این که ما کالا را در داخل تولید می‌کنیم، به معنی مستقل بودن از نرخ ارز نیست.

او درباره کیفیت قطعات تولید داخل، توضیح داد: کیفیت تولیدات داخلی تفاوت زیادی نسبت به قبل نکرده است. جلوگیری از واردات باعث نشده است که کیفیت محصولات داخلی افزایش یابد. همچنین مشکلات مربوط به مواد اولیه و قیمت ارز منجر به این نشده است که کیفیت محصولات ایرانی پایین بیاید. روند تولید مانند دو سال گذشته ادامه یافته است.

وی اضافه کرد: جلوگیری کامل از واردات برخی قطعات باعث شده است که تولیدکننده داخلی انحصار این قطعات را تولید کند. شاید در برخی قطعات شاهد افت کیفیت باشیم، چون تقاضا برای آن قطعه بسیار زیاد است و فقط چند شرکت در داخل کشور می‌توانند آن قطعه را تولید کنند و به هر کیفیتی که تولید کنند، مشتری خریدار آن است. اما به شکل کلی نه شاهد شکوفایی شرکت‌های ایرانی بوده‌ایم و نه خیلی شاهد نزول و افت آن‌ها.

HPC

خرید آسوده‌ترین حالت مکن ...

www.hpcauto.co.com

پیش کسوت بازار لوازم بدکی ماشین آلات راهسازی در گفت‌گو با قطعات خودرو:

بر اساس قانون نظام صنفی هیئت‌مدیره حق کسب در آمد شخصی از امکانات اتحادیه را ندارد

مساوی بتوانند خدمات رسانی کنند، اما قرارداد با بیمه دیگری بسته نشد و بیمه سینا شروع به تبلیغات و ثبت‌نام کرد.

عدم انجام این مصوبه با اعتراض دو نفر از اعضای هیئت‌مدیره مواجه شد، جلساتی با حضور نمایندگان از رسته‌های مختلف تشکیل شد و بعد از چندین جلسه بحث‌های پرحاشیه، هیئت‌مدیره در تاریخ ۱۱ بهمن ۱۳۹۹ با تشکیل کمیسیون بیمه تکمیلی موافقت کرد و تصویب شد. مسئولیت عقد قرارداد بیمه دو و نظارت بر حسن اجرای آن به کمیسیون که یکی از اعضای هیئت‌مدیره هم عضو آن بود محول شد. طبق قانون نظام صنفی اتحادیه موظف بود کمیسیون تصویب شده را به اتاق اصناف اعلام و تأییدیه اتاق اصناف را دریافت کند که از انجام این وظیفه قانونی هم امتناع شد.

کمیسیون بیمه تکمیلی با وجود محدودیت زمانی و سایر محدودیت‌ها شروع به فعالیت کرد و در ابتدا بعد از مذاکره با شرکت بیمه آسماری پیش‌نویس قرارداد به مشاور حقوقی اتحادیه واگذار شد و پس از بررسی‌های دقیق اشکالاتی مانند سهمی خاص بودن شرکت بیمه مطرح شد و از مشاور حقوقی اتحادیه سؤال شد آیا در مورد قرارداد چندین ساله بیمه سینا این بررسی‌ها صورت گرفته است؟ پاسخ این بود که قراردادهای بیمه سینا را تا آن تاریخ هرگز ندیده است. کمیسیون با بیمه ملت وارد مذاکره و سعی شد حداکثر خدمات از بیمه ملت برای اعضا دریافت شده و برای هیچ‌کس بیمه رایگان صادر نشود. حتی اجازه ثبت‌نام به بیمه ملت داده شد، اما بعد از چند روز بیمه ملت از ارائه قرارداد امتناع کرد.

سؤالی که مطرح می‌شود این است که مگر اعضای اتحادیه از تشخیص انتخاب صحیح در مورد یک بیمه عاجز هستند و نیاز به قییم دارند؟ آیا این توهین به شعور اعضایی که همگی صاحب‌اندیشه هستند نیست؟ این مخالفت‌ها و کارشکنی‌ها و محروم کردن اعضا از حق انتخاب بر خوردار نشدن از خدمات بهتر بر شائبه‌ها افزوده و ایستادگی افرادی که در مقابل منافع و مصالح اعضا ایستادگی کرده‌اند به هیچ‌عنوان قابل توجیه نیست.

برای خواندن متن کامل به سایت مراجعه کنید
<https://ghatatnews.ir/?p=24061>



لطفاً اشتباهات و انتقادات را به صورت مصداقی بیان کنید. بیشتر مشکلات در چه مواردی بود؟

اولین انتقادی که از طرف عده زیادی از اعضا مطرح بود روش خدمات‌دهی و نوع بیمه تکمیلی بود. به اعتقاد من روش ایجاد بیمه تکمیلی نه قانونی بود و نه شفاف. چون اعضا هیئت‌مدیره اتحادیه بر اساس قانون نظام صنفی حق ندارند از منابع اتحادیه برای خودشان ایجاد درآمد کنند. این مورد فاقد شفافیت بود و شائبه زیادی به وجود آمد. ضمن اینکه همه امور بیمه تکمیلی در اختیار یک نفر از اعضا هیئت‌مدیره بود و هیچ‌گونه نظارت و پاسخ‌گویی در مورد میزان دریافت و پرداخت و نحوه آن وجود نداشت.

هیئت‌مدیره اتحادیه در سال ۱۳۹۹ پس از پیشنهاد اقدام تعدادی از اعضا تصویب کرد که با شرکت بیمه دیگری به غیر از بیمه سینا قرارداد بسته شود تا در یک زمان و شرایط

«امیرصادق پور» یکی از پیشکسوتان بازار لوازم بدکی ماشین‌آلات راه‌سازی است. او در دانشگاه رشته حسابداری خوانده، ورزشکار و قهرمان پاورلیفتینگ است و در مسابقات سال ۲۰۱۸ ترکیه مقام اول را در رده سنی پیشکسوتان کسب کرده است. گفت‌وگوی زیر حاصل گپ و گفت خبرنگار قطعات خودرو با «امیرصادق پور» است.

نظر تان در مورد انتخابات پیش‌روی اتحادیه چیست؟

انتخابات این دوره اتحادیه به دلیل شیوع ویروس کرونا و ادامه این بیماری و محدودیت‌ها به مدت طولانی به تعویق افتاده و هنوز هم تاریخ برگزاری آن مشخص نشده است. البته اگر عزم جدی وجود داشت در بهمن ماه سال ۹۹ (مانند انتخابات اتحادیه ماشین‌آلات کشاورزی) برگزار می‌شد. به تعویق افتادن انتخابات و به دنبال آن بلا تکلیفی و نداشتن برنامه مشخص، مشکلات و خسارات غیر قابل جبران را به صنف و اعضا تحمیل کرد. اما یک حسن هم داشت.

گروه تحول و ارتقاء کنار گروه‌های دیگر تشکیل شد و با توجه به تشکیل جلسات حضوری و غیر حضوری نتایج مثبت و مهمی مانند آشنایی بیشتر اعضا با یکدیگر، آشنایی با نامزدها و نقطه نظرات آنها و آشنایی بیشتر با اتحادیه را در پی داشت. در این گروه‌ها در مورد تشریح خدمات انجام‌شده، نقاط ضعف و نقد عملکرد اتحادیه در دوره‌های گذشته و از همه مهم‌تر ایجاد روحیه مطالبه‌گری و طرح انتقادات و پیشنهادها اعضا و دعوت از همه اعضای صنف جهت حضور و نظارت بحث شد.

عملکرد اتحادیه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

هیئت‌مدیره در دوره‌های قبل و فعلی در حد وسع و توان خود زحمت کشیده‌اند که باید از زحمات آن‌ها تشکر کرد. امانی توانست مدعی باشند بدون نقاط ضعف بوده‌اند. باید اشتباهات را پذیرفت چرا که پافشاری مصرانه و عدم قبول اشتباهات گذشته، باعث مشکلات بیشتری می‌شود.

POWER MAG PLUS
تولید و پخش وایر شمع سیلیکونی
با کابل دو لایه منجیدار دوگانه سوز
با کابل ۷/۵ میلی‌متر یا ۸ میلی‌متر

ترجمی

فروشگاه: تهران - خیابان اکباتان، کوچه آهنین، پاساژ امین، زیرزمین - بلاک ۹
کارخانه: کرج، بل فردیس - ابتدای جاده ملارد - بلاک ۳۷۵
۰۹۱۲۵۷۲۲۹۸۸ - ۳۳۵۳۲۳۶۸ - ۳۶۶۱۹۶۹۴

GSK APADANA
QC
(Wanxiang Group)

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

- 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 نظام‌الاطبا
پاساژ تهران، طبقه همکف، پلاک ۱۷
تلفن: ۳۳۹۲۰۴۱۱
فکس: ۳۳۱۱۸۴۷۶

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

تلفن: ۳۳۹۵۳۶۳۸

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

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

30th ANNIVERSARY



او همچنین ادامه داد: می‌توانم بگویم، در میان تعمیرگاه‌ها اولین کسی که پورسانت را ایجاد کرد، ما بودیم. معمولاً صبح‌ها تعداد ۳۰ کار را می‌گرفتیم و شب تحویل می‌دادیم. این به‌جز کارهای اضطراری و ۱۰ تا ۱۵ کار سرپایی بود که در طول روز انجام می‌دادیم. وی درباره شیوه کار کردنش توضیح داد: هر کسی صبح‌ها زودتر سر کار می‌آمد، کار بهتری می‌گرفت. این بود که کارگرها سر ساعت می‌آمدند. اگر کاری برگشت می‌خورد، آن کارگر باید دوباره آن را بدون اجرت انجام می‌داد.

معتبرف بیان کرد: یک زمانی با آقای شب خیز شرکت «توماشین» را در خیابان سعیدی ایجاد کردیم. ما در «توماشین» قطعات را می‌فروختیم و آن‌ها ماشین به فروش می‌رساندند. من شرکت «توماشین» را از حدود سال ۱۳۳۵ تا این اواخر اداره می‌کردم. او با اشاره به این که یک زمانی هم با خیامی‌ها صحبت کردیم و قرار شد، تهران را ما داشته باشیم و شهرستان‌ها را آن‌ها اداره کنند، گفت: در دورانی که ما شروع کردیم به جنس آوردن، باید در سفارخانه‌ها به دنبال آدرس کارخانه‌ها می‌گشتیم. گاهی شش ماه طول می‌کشید تا آدرس را پیدا کنیم. بعد با مشکلاتی با آن‌ها ارتباط برقرار می‌کردیم. حالا موبایل را برمی‌دارد و انواع سازنده‌ها جلوی چشم‌تان است! معتترف اضافه کرد: ما با آن مشکلات، جنس را می‌آوردیم و راضی هم بودیم. آن زمان یک روال کاری داشتیم که روی قیمت تمام‌شده جنس وارداتی ۴۰ درصد می‌کشیدیم و تک‌فروشی می‌فروختیم. ۱۵ درصد هم به نماینده‌ها تخفیف می‌دادیم و آن ۲۵ درصد هزینه‌های ما را جبران می‌کرد. اما حالا برخی‌ها اخلاقی ندارند و مثلاً چین چند نوع جنس چند درجه یک، دو و سه دارد و آن‌ها جنس بد را می‌آورد.

او درباره رابطه با کارمندان، گفت: اعتقاد من این بود که اگر نتوانم حداقل زندگی کسی را که برای من کار می‌کند، تامین کنم، اگر دزدی نکند خراب است. اگر چنین آدمی دزدی می‌کند، حلالش می‌کردم. این پیشکسوت حوزه خودرو در باره بهترین تجربه‌ای که در طول سال‌ها کار کردن به آن رسیده است نیز گفت: تجربه‌های خوب خیلی زیاد است. یک زمان یکی از کسانی که برای تعمیر ماشینش می‌آمد به من گفت: بهترین راه پیشرفت «درستی» است، اگر می‌خواهی پیش بروی، باید درست باشی.

قضیه است. انسان بودن است که اصل است. این وضع بازار را جبر و نیاز به وجود آورده است. یک نفر بچهایش مرخص است و باید ۱۰ تومان را ۲۰ تومان بفروشد تا به دارو و دکتر برسد. البته من این را تایید نمی‌کنم، اما آنچنان تقبیح هم نمی‌توانم بکنم. این پیشکسوت حوزه خودرو در ادامه اظهار کرد: وقتی من کار را کنار گذاشتم، شرکت ایران خودرو و محبت کرد و من را به عنوان مهمان ویژه به جمعی دعوت کرد. اما گفتند مدیر عامل کار دارد نمی‌تواند بیاید. وقتی خواستند صحبت کنم، گفتم اگر بخواهید به تعارف برگزار کنید، غلط است. این کسانی که امروز آمده‌اند ریش سفیدهای صنف هستند و عمری از آن‌ها گذشته است، برخی حتی از شهرستان آمده‌اند. این که مدیر عامل به این جمع نیامده، توهین است.

او افزود: ما باید هر ایرادی را که می‌بینیم بگوییم. من در زندگی، توهین و اهانت نکردم، اما حق را گفته‌ام.

معتبرف با تاکید بر این که این نابسامانی‌ها از نارسایی‌هاست، اظهار کرد: وقتی من کار را کنار گذاشتم، به دارایی اعلام کردم که تعطیل کرده‌ام. تا وقتی که اینجارا تخلیه کردم و به مستاجر دادم، زمان برد. بعد به ما گفتند باید برای این سه‌ماه را مالیات بدهید! گفتم من اعلام کرده‌ام که تعطیلیم، اگر شما برای بررسی نیامده‌اید، خودتان مقصر هستید. در نهایت، من مجبور شدم مالیات آن سه‌ماه را بدهم. این گونه بی‌عدالتی‌ها، نابسامانی‌ها را پیش می‌آورد. مدیر نخستین مجموعه تعمیرگاهی پژو در کشور گفت: شاید نام «جنرال سرویس» را من برای اولین بار گذاشتم، چون تا آن زمان چیزی به اسم «جنرال سرویس» وجود نداشت. شاید اولین جنرال سرویس پژو همچنان در ایران خودرو به اسم من باشد. منظور از «جنرال سرویس پژو» تعمیرگاه عمومی پژو بود همه کارهای ماشین پژو را در آنجا انجام می‌دادیم. ابزارهای آن زمان، خیلی ابتدایی بودند. البته ما می‌توانستیم تعمیر کامل موتور را در مدت ۴۸ ساعت انجام دهیم.

بی‌عدالتی عامل نابسامانی است

قطعات خودرو - استاد اسکندر معتترف - پیشکسوت حوزه خودرو - معتقد است که بی‌عدالتی در جامعه سبب نابسامانی می‌شود.

این استاد پیشکسوت صنف لوازم یدکی و مدیر نخستین مجموعه تعمیرگاهی پژو در ایران، در گفت‌وگو با خبرنگار قطعات خودرو، اظهار کرد: من تاجایی که توانستم، مال حرام نخورده و در حق کسی اجحاف نکرده‌ام. من که این حرف را می‌زنم، اگر خانه بروم و بینم زن و بچه‌ام مرخص هستند و دارو ندارند، لنگ غذا و پول مدرسه هستند، یعنی در ضروری‌ترین مسائل لنگ‌اند، اعتراض می‌کنم که خود من می‌دزدم. یعنی شرایط است آدم‌ها را نگه می‌دارد. او ادامه داد: باید شرایط مناسب فراهم باشد، بعد از یک نفر توقع داشت که دزدی نکند. در مذهب هم می‌گویند اگر مجبور شدی، گوشت میته حلال است. مال دزدی که بدتر از گوشت میته نیست. شرایط باید درست باشد و بعد از افراد توقع داشت. معتترف درباره شروع فعالیتش در بازار، توضیح داد: من سال ۱۳۳۴ کارم را شروع کردم. حالا هم ۹۰ ساله هستم. اکنون آدم‌های ۹۰ ساله را در بازار خیلی کم می‌بینم. من ۱۰ سال پیش، از کار کنار رفتم. بارها مسائلی برای من پیش می‌آمد که فکر می‌کردم بد است، اما چند ماه بعد به خیرش می‌رسیدم.

او با تاکید بر این که اگر حساب کسی با خدا درست باشد، در کارش نمی‌ماند، گفت: تظاهر، کار را درست نمی‌کند. اصل قضیه خداست، اصل قضیه انسانیت است. اگر کسی انسان باشد، خطا نمی‌کند، حالا می‌خواهد مسلمان باشد یا گنبد و یهود. مگر نمی‌بینیم که خود مسلمان‌ها هزار کار دیگر می‌کنند؟! در بازار می‌بینیم که گنجشک را رنگ می‌کنند و به اسم قناری می‌فروشند. مگر آن‌ها مسلمان نیستند؟! وی با اشاره به این که خدا از حق خودش می‌گذرد، اما اگر مال کسی را بردارید، خدایم گوید از من کاری بر نمی‌آید و باید رضایت آن فرد را جلب کنید، ادامه داد: مسلمان بودن فرع

SHAYEGAN GROUP

پیشگامان فن‌آور شایگان

تولید تسمه سفت کن،
هرزگرد و انواع
تسمه خودرویی

سال‌هاست همراهتان هستیم

فروشگاه مرکزی تهران، خیابان سعیدی جنوبی،
خیابان اکباتان، هشت منبری بانک صادرات، پلاک ۴۴
کدپستی: ۱۱ ۴۳ ۶۵ ۵۶ ۴۵
تلفن: ۳۳ ۹۵ ۶۸ ۹۱
۳۳ ۹۵ ۶۸ ۹۲

آدرس کارخانه: تهران، شهر قدس،
شهرک صنعتی زاگرس، خیابان زاگرس، پلاک ۳۴
کدپستی: ۳۷ ۵۴ ۱۸ ۷۷ ۷۴
تلفن: ۳۶ ۰۶ ۵۱ ۶۴
۳۶ ۰۶ ۴۱ ۶۵

www.shayeganspareparts.com Instagram: shayegan_group

لوازم یدکی بابک

پخش انواع لوازم خودروهای

پراید **پژو** **ال ۹۰**

جواد لطیف شاهی
۰۹۱۷۱۲۰۵۶۹۹

شیراز، بالاتر از صنایع
روبروی پمپ بنزین

www.ghatatnews.ir

گروه پژوهش صنعت مدرن
تولیدکننده انواع چراغ و آینه اتومبیل های داخلی
www.modernautilight.com Industry Research Group

صنایع چراغ اتومبیل مدرن
دفتر مرکزی تهران: خیابان سپهرودی شمالی، خیابان شهید حسینی (سورنا)، پلاک ۸، طبقه ۳، واحد ۱۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۴۳۱۶۳
فکس: ۰۲۱-۸۸۷۴۶۱۰۹

ساحب امتیاز و مدیرمسئول: حسن بشارت‌نیا سردبیر: حمید باباوند
تحریریه: عبدالعلی مجد، عبدالحسین آزاده، زهرا راد، شاهده یوسفی، سارا رستگار، فاطمه کریمخان
بازگانی: ناصر حیدری صفحه‌آرایی: هفت اقلیم هنر عکاس: خسرو حیدری ناظر چاپ: حامد بشارت‌نیا
باتشکر از: نادر روان، فروزان عربی شیرازی، حبیب دولابی، نوید حبیبی، اکبر رنهای پور، مجتبی بابویی، محمدرضا آل هاشم

گروه رسانه ای قطعات خودرو ناشر:
ماهنامه قطعات خودرو، نشریه یدکی رسانه، ماهنامه خانه روشن پایگاه اطلاع رسانی: ghatatnews.ir
نشانی: میدان بهارستان کوچه جوشن بن بست طالقانی پلاک ۷
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۳۶۷۹۴ چاپ دبیر: خیابان جمهوری اسلامی، کوچه محمودی

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۱۶ مهر ماه ۱۴۰۰

قطعات خودرو

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



سید احمد طباطبایی

اتحادیه‌ی بلا تکلیف!

پای‌بند قانون باشند و با رفتارشان نهادهای دولتی و حکومتی را ناگزیر کنند که به خواسته‌های قانون اصناف و خصوصا صنف ما تن دهند.

چهارم این که ما حجاب خودمان هستیم. اگر دیده نمی‌شویم. اگر مدیران اداره کشور پشت درهای بسته درباره‌ی سرنوشت ما تصمیم می‌گیرند؛ به خاطر این است که ما تصویر بدی از خودمان ساخته‌ایم. ما با کوتاهی‌های مان به آنها فرصت دست‌درازی داده‌ایم و البته آنها را به دلیل عدول از وظایفشان به دادگاه نبرده‌ایم. بدیهی است که کوتاهی ما مجوز زیاده‌خواهی آنها نیست. پنجم گذشته‌ها گذشته است اما آینده در راه است و نزدیک!

پی‌نوشت: چشم تنگ یا خصلت هیزم کشی معدود افراد موجب نشود این یادداشت از سر دلسوزی و عمل به مسئولیت اجتماعی خدای ناکرده رنجشی در خاطر جناب بخشی زاده ایجاد کند بنده دست بوس ایشان هستم و همگان بر زحمات پیوسته و بی دریغ ایشان در چهار دهه گذشته اتفاق نظر داریم. گرچه انتظار مان هم این بود که جناب بخشی زاده و هر که خود را دوست او می‌نامد پس از بروز بیماری ایشان خواستار سپردن کار بر اساس روال قانونی به سایرین می‌شد.

به قول معروف: بیا که هاتف میخانه دوش با من گفت که در مقام رضا باش و از قضا مگریز

میان عاشق و معشوق هیچ حائل نیست تو خود حجاب خودی حافظ از میان بر خیز نمی‌توان برای گذشته کاری کرد اما می‌توان از گذشته درس آموخت. من از این انحراف معیار بسیار آموختم و امیدوارم همکارانم هم به سهم خود از آن دریافت‌های خوبی داشته باشند.

اول از همه امیدوارم که همکاران مان پر تعداد در انتخابات آتی شرکت کنند و هیات مدیره را با پشتوانه قوی تراهی صندلی‌های پاسخ‌گویی کنند.

دوم انتظار دارم هیات مدیره‌ی آتی خود را موظف بدانند که بعد از هر نشست خودش صورت جلسه از طریق رسانه‌های صنفی در اختیار اعضا قرار دهد تا همکاران مان بدانند چه کسانی به رای آنها احترام گذاشته‌اند و اگر لازم شد در دوره‌های بعدی نسبت به انتخاب‌هایشان دقت بیشتری روا دارند. همچنین بدانند اعضای هیات مدیره در نشست‌هایشان به چه موضوعاتی پرداخته‌اند و هر کسی در پیش برد این بحث‌ها چه نقشی داشته است.

سوم امیدوارم که هیات مدیره بیش از هر عضو دیگری

به گمان برخی اعضای هیات مدیره‌ها در این میدان گناه کاران اصلی هستند. نمی‌دانم کسی تا به حال از جناب آقای بخشی زاده عزیز این را پرسیده است یا خیر. «جناب آقای بخشی زاده چطور به خودتان اجازه دادید که سه سال صنف را به حال خود رها کنید و حتی اقدام به نوشتن استعفا نکردید؟» امیدوارم ایشان یک بار پاسخ شفافی به این سوال بدهند که آیا منافعی از این ریاست بهره‌شان می‌شد یا تصور می‌کردند صنف بدون حضور ایشان بی‌صاحب خواهد شد؟ آقای حمزه در اولین نشست گروه نوآندیشان و پیش کسوتان به خوبی فرمودند که یک دوره چهار ساله برای هر اقدامی کافی است. خیلی دوست دارم بدانم آقای بخشی زاده به خاطر نیمه کاره ماندن کدام پروژه برای چهارمین دوره خود را به ریاست صنف رساندند. طبیعی است که این سوالات قرار نیست اعتبار و جایگاه آقای جناب آقای بخشی زاده را هدف بگیرد؛ بلکه پرسش‌هایی است که انتظار می‌رود برای آنها پاسخ قانع‌کننده‌ای وجود داشته باشد و اساسا گرفتن مدیریت بدون نشستن در جایگاه پاسخگویی بی‌معناست.

همان طور که باید از ناظران صنفی و دیگر اعضای هیات مدیره نیز پرسید چطور اجازه دادند اجرای قانون درباره‌ی عدم حضور آقای بخشی زاده سه سال به تاخیر بیفتد؟

انحراف از معیار شاخصی است برای نشان دادن آن چه باید می‌شد و آن چه شده است. حالا که بیش از یک سال اتمام اعتبار نانه اعضای هیات مدیره محترم صنف فروشندگان لوازم یدکی و ماشین‌آلات تهران گذشته است؛ دوره چهار ساله؛ به پنج سال رسیده و هنوز ادامه دارد. در خوش‌بینانه‌ترین حالت می‌شود گفت انتخابات هیات مدیره ۳۰ درصد انحراف از معیار دارد.

معاون اول قوه قضاییه درخواست کرده (دستور داده) که انتخابات سه ماه دیگر به تاخیر بیفتند. سوالم از ایشان و جناب آیت‌الله اژه‌ای ریاست محترم قوه قضاییه این است: «آیا اجازه می‌دهید انتخابات مجلس یا ریاست جمهوری به تاخیر بیفتد؟ چرا به نظر شما صنوف با این همه گستردگی و دربرگیری چنان بی‌قدر و مقدار هستند که می‌شود انتخابات آنها را به هر دلیلی به تاخیر انداخت؟ مگر معیشت مردم در گرو تسهیل همین امور نیست؟»

امیدوارم هم کاران ما در این صنف و دیگر صنوف دست به دست هم بدهند و از ریاست محترم قوه قضاییه درخواست کنند تا برای رفع مشکل تدبیر کامل و اقدام عاجل داشته باشند. البته ما به عنوان فعال صنفی حتما قاصور داریم که جایگاه مان در نگاه بزرگان کشور این همه دلیل و ضعیف است.

GAPCO AUTO

تائید اصالت تضمین کیفیت
برای تائید اصالت کالا کد زیر پوشش را به شماره ۱۰۰۰۹۲۰۳۳۶۴۶۱۶ پیامک کنید

بخش بلبرینگ امیران



نماینده فروش کیت کلاچ های و لئو فرانسه و اسپانیا با لیل گپکو



کیت کلاچ (لتیا) 2000 (اسپانیا)



کیت کلاچ پژو ۲۰۶ T5 (فرانسه)



کیت کلاچ (لتیا) 1800 (فرانسه)



کیت کلاچ پژو ۲۰۶ T2 (اسپانیا)



کیت کلاچ (لتا) (فرانسه)



کیت کلاچ پژو ۴۰۰ (فرانسه)

دفتر فروش: ۰۲۱ ۳۳ ۹۹ ۴۷ ۵۸ - ۰۲۱ ۳۳ ۹۹ ۴۷ ۵۹

لیست قیمت محصولات را از فروشگاه بخواهید

جهت درخواست لیست قیمت و ثبت سفارش: ۰۹۳۳ ۹۲۰ ۴۶۰۸

www.amiranyadak.com

info@amiranyadak.com