

**فروشگاه پایاسازه**  
بخش قطعات ترمز و هیدرولیک  
۳۳۹۵۶۰۰۵  
۰۹۱۲۵۵۸۸۲۹۲  
payasazehydraulic  
www.payasazehydraulic.com

# قطعات خودرو

ماهنامه سراسری | شماره هفدهم | آبان ماه ۱۴۰۰ | قیمت ۵۰۰۰ تومان | تلفن دفتر نشریه: ۰۲۱۳۳۹۳۶۷۹۴ | همراه: ۰۱۶۳۱۲۰۵۰۹۱۲۵۰  
توسعه ارتباط موثر بین تمامی فعالان زنجیره ارزش صنعت خودرو، حمل و نقل، عمران، معدن راهسازی

**ODM BEARINGS OIL SEAL**  
بلبرینگ و رولبرینگ خودرو

**حضرت**  
**آیت الله اژه‌ای**  
شما هم به مشاور  
نیاز دارید  
صفحه ۲

صفحه ۶

حسن بنی‌انسان مدیرعامل صنایع خودرویی دوستان:  
**راه اندازی داروخانه‌های اتومبیل**  
**در چشم انداز «صنایع خودرویی دوستان»**

سید احمد حسینی  
وکیل پایه یک دادگستری  
و مشاور حقوقی اتحادیه  
**له یا علیه**  
صفحه ۳

**رشد فروش به بنکدار را به درستی حفظ کرده‌ایم**  
**امید سلمانی، مدیر شرکت تهران پارت**  
صفحه ۷

حسین گنجیان:  
**خیلی**  
سخت می‌گرفتیم  
الان یادم می‌افتد  
خجالت می‌کشم  
صفحه ۵

گام‌های شرکت  
پیشگامان زرین قطعه پردیس  
**ایجاد مزیت،**  
**توسعه بازار،**  
**وب بیس**  
صفحه ۸

تقی سودبزر:  
**اتحادیه**  
برای گفت‌وگو  
پیش قدم شود!  
صفحه ۴

**نمایندگی رسمی بوش آلمان در ایران**  
سنگین، سواری و راهسازی  
**SOODBAR Automotive Group** گروه بازرگانی سودبزر  
**BOSCH** تکنولوژی در خدمت زندگی  
021-33909508 | 021-33946461 | 021-33910558 | 021-33978017 (داخلی ۱۰۶) | Soodbar.com | BoschOffice | SoodbarGroup

**کیت کلاچ جشنواره پاییزی**  
**۱ مهر لغایت ۳۰ آذر ۱۴۰۰**  
استادکاران محترم با ارسال کد جایزه داخل جعبه‌های کیت کلاچ عظام، علاوه بر جوایز باشگاه مشتریان، **سکه بهار آزادی** نیز دریافت کنید.

ارسال ۴۰ عدد کد = ربع سکه بهار آزادی
ارسال ۸۰ عدد کد = نیم سکه بهار آزادی
ارسال ۱۲۰ عدد کد = تمام سکه بهار آزادی

نکات قابل توجه:  
● کدهای درج شده روی کارت جایزه داخل جعبه را به شماره ۰۹۹۱۰۰۰۲۰۰ پیامک نموده و کارت‌ها را نزد خود نگه دارید.  
● سکه‌ها توسط نمایندگان فروش عظام به برندگان تحویل می‌گردد لذا ارائه کارت‌های جایزه (برگه‌های ارسال کد) به نماینده شرکت عظام الزامی می‌باشد.  
● از خریدن کیت کلاچ‌هایی که جعبه‌های باز یا مخدوش دارند خودداری فرمایید.

**عظام** گروه قطعات خودرو

021-88522385 | 021-88506857 | 021-88751364  
جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره‌های بالا تماس حاصل فرمایید (واحد فروش کیت کلاچ داخلی‌های ۱۰۲۱-۱۰۲۲-۱۰۲۳)

www.ghatatnews.ir



# توان لنت آریا

تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی

فروش: ۳۳۹۷۱۴۲۴  
tavanlent

ثابت سفارش: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹  
۰۹۰۲۲۳۰۰۴۹۶۶ ۰۹۱۲۱۴۹۵۰۳۸



## روانکارهای بی کیفیت و آسیب جدی خودروها

تولیدکنندگان امسال ۴۱ درصد محصولات را گران کردند. او افزود: با توجه به افزایش قیمت‌ها، آنها موظف بودند عرضه را هم بیشتر کنند اما متأسفانه تولیدکنندگان به این امر تمکین نکرده و توزیع را در بازار کاهش دادند. طبیعی است با کاهش کالا بازار روغن‌های تقلبی و قاچاق داغ می‌شود. او ادامه داد: با توجه به الزامی که از سوی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان برای ثبت اطلاعات و داشتن کد نقش برای تولید و توزیع به وجود آمده به طور قطع از حجم روغن موتورهای بی کیفیت و تقلبی در بازار کاسته می‌شود. رئیس اتحادیه فروشندگان لاستیک و روغن اظهار کرد: این عملکرد بهترین کاری بود که برای نظارت و کنترل بازار روغن موتور لازم بود.

**کیفیت روغن موتور**  
واحد‌های تولیدکننده و شرکت‌های پخش روغن موتور موظف بودند موجودی خود را تا ۲۰ شهریور احصا و در قالب سند انبار گردانی کاهشی در بخش اظهار خروج کالا، در سامانه ثبت کنند. بارها تعمیرکاران نسبت به روغن‌های موتور تقلبی و قاچاق هشدار داده و نسبت به آن گلايه‌مند بودند. آنها عنوان کرده‌اند روانکارهای بی کیفیت، آسیب‌های جدی به موتور و گیرکس خودروها وارد کرده و مشکلات را در بخش تعمیر دوچندان کرده است. در این راستا هم فعالان این بازار از توزیع قطره چکانی می‌گویند تا با مدیریت، قیمت روغن موتور در بازار بالا نگه داشته شود.

**راهکاری برای کاهش روغن موتور تقلبی در بازار**  
داود سعادت‌نژاد، رئیس اتحادیه فروشندگان لاستیک و روغن درباره کمبود روغن موتور و بی کیفیت بودن آنها، گفت: بخشی از مشکلات فعلی روغن موتور در بازار مربوط به تولید است.

## حضرت آیت الله اژه‌ای شما هم به مشاور نیاز دارید

انتخابات مجلس یا ریاست جمهوری به تاخیر بیفتد؟ آیا ممکن است روزی جلوی برگزاری انتخابات ریاست جمهوری یا مجلس را بگیرند. آن هم فقط «با توجه به برداشت‌های مختلف از یک قانون»؟ قانون مصوب سال ۱۳۹۲ از همان روز ابلاغ باید اجرا می‌شد. اکنون ۸ سال است که معطل مانده است.

بی اعتبار شدن اتحادیه‌های صنفی و اتاق‌های اصناف به حال چه کسانی مفید است. آیا روسای جمهور بارها نگفته اند ظرفیت اشتغال زایی اصناف بیش از دولت است؟ آیا اشتغال پایدار در اصناف مفید به حال جامعه نیست؟ آیا نظم در بازارهایی که اصناف فعالان اصلی آن‌ها هستند ضرورت ندارد؟ آیا اصلاح سازو کارهای درونی و بیرونی اصناف ورودی پرونده‌ها به قوه قضائیه را کم نمی‌کند؟



هیئت مدیره اتحادیه‌ها باید عصاره فضای هر صنف باشند اما با کمال احترام به عزیزان فعلی عرض می‌کنم جای بزرگان مثل مرحوم حاج محسن قلهکی، منصور آخوندیان، سعید امانی و... در اصناف خالی مانده و این بخاطر عملکرد همان کسانی است که اقتدار اصناف را بر نمی‌تابند. از اصناف مالیات و عوارض طلب می‌کنند با یقه‌گیری از اصناف خود را مدیریت کننده امور معیشتی مردم می‌دانند. حتما دادستان‌های عزیز قوه قضائیه از این افراد را خوب می‌شناسند چون دستور تعقیب قضایی آنان را صادر کرده‌اند. به گمان من معیشت مردم در گرو تسهیل امور اصناف و اداره اتحادیه‌ها یا شایسته‌ترین افراد صنفی است. بی خاصیت کردن تشکلهای صنفی از جنس همان تحریم‌های داخلی است و عملکردهای غیر عقلایی که مردم از مسئولان نمی‌پذیرند، لطفا اجازه ندهید اصناف بیش از این آسیب ببینند.

**حسن بشارت‌نیا: مدیر مسئول**

به نظر من بهره‌مندی از مشاور برای هر مدیر عالی رتبه‌ای ضروری است؛ از معاون هم مهمتر است. او همان کسی است که در گیر اجراء یا تضاد منافع نیست، متخصص یک موضوع خاص است. نظرهای مشاور به مدیر قدرت تصمیم‌گیری می‌دهد. موجب سیاست‌گذاری و اقدامات بهنگام و سازنده می‌گردد.

اکنون که معاون اول قوه قضائیه نامه ای صادر کرده و جلوی برگزاری انتخابات هیئت مدیره‌ها را برای سه ماه دیگر گرفته است؛ به ریاست قوه عرض می‌کنم عالیجناب شما به مشاور امور اصناف نیاز دارید.

اصناف بزرگترین طبقه اجتماعی هستند. همان مردم با وفا، بصیر، نجیب، همراه نظام و کف جامعه هستند.

آیا کسی در کشور به خود اجازه می‌دهد برگزاری

# بازرگانی شکروی











آدرس: تهران - خیابان امیر کبیر، کوچه اشراقی، پاساژ علی، پلاک ۶  
تلفن: ۳۳۹۱۳۰۹۸ - ۳۳۹۵۰۶۰۵ - ۳۳۹۵۷۳۶۰ فکس: ۳۳۹۵۷۳۶۰  
آدرس: تهران - بزرگراه آیت الله سعیدی، بعد از شاتره، مجتمع تجاری مهران، پلاک ۲۶  
تلفن: ۵۶۶۹۶۱۳۵ - ۵۶۶۹۶۱۷۱ - ۵۶۶۹۶۰۵۵  
موبایل: ۰۹۱۲۲۷۱۸۹۴۸ - ۰۹۱۲۳۲۴۲۹۲۴

Shokravitraiding@yahoo.com Shokravitraidinggroup



گروه پژوهش صنعت مدرن

طراح و تولید کننده انواع چراغ و قطعات خودرو




تلفن امور مشتریان: ۰۶ - ۶۵۶۳۷۱۵۰

www.modernautolight.com

# جشنواره پاییزی کیت کلاچ عظام



استادکاران محترم با ارسال کد جایزه داخل جعبه ها علاوه بر جوایز باشگاه مشتریان از سکه بهار آزادی نیز بهره مند شوید.

ارسال ۴۰ عدد کد = ربع سکه بهار آزادی  
ارسال ۸۰ عدد کد = نیم سکه بهار آزادی  
ارسال ۱۲۰ عدد کد = تمام سکه بهار آزادی

۱ مهر لغایت ۳۰ آذر ۱۴۰۰  
۰۲۱-۸۸۵۲۳۳۸۵  
۰۲۱-۸۸۵۰۶۸۵۷  
۰۲۱-۸۸۷۵۱۳۶۴  
فروش کیت کلاچ (داخلی های ۱۰۲۱-۱۰۲۲-۱۰۲۳)



ویژه استادکاران

نکات قابل توجه:

- کدهای درج شده روی کارت جایزه داخل جعبه را به شماره ۲۰۰۰۹۹۱ پیامک نموده و کارت ها را نزد خود نگه دارید.
- سکه ها توسط نمایندگان فروش عظام به برندگان تحویل می گردد لذا ارائه کارت های جایزه (برگه های ارسال کد) به نماینده شرکت عظام الزامی می باشد.
- از خریدن کیت کلاچ هایی که جعبه های باز یا مخدوش دارند خودداری فرمایید.

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات  
شماره ۱۷ آبان ماه ۱۴۰۰

## قطعات خودرو

توزیع بازار لوازم یدکی، کارخانه های تولیدی، مکانیک ها و تشکلهای صنعتی

## چه کسانی فرمول جدید قیمت گذاری خودرو را می نویسند؟

بود. سعید صبوری، عضو هیات مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه سازان خودرو کشور درباره تغییر فرمول قیمت گذاری خودرو به خبرنگار قطعات خودرو گفت: تصمیم ها پشت درهای بسته گرفته می شود و تا دقیقه ۹۰ کسی از این تغییرات ایجاد شده اطلاعی ندارد. بدون نظرسنجی از کارشناسان و فعالان صنعت فرمول هایی نوشته می شود که نتیجه آن حدود ۸۰ هزار میلیارد تومان زیان انباشته برای شرکت های خودرو ساز کشور است. وی افزود: اگر قرار است فرمول جدیدی نوشته شود باید با انجمن های قطعه سازی و خودروسازی مشورت و از کارشناسان آشنا به بازار خودرو نظرسنجی شود تا هنگام اجرا طرح با چالش کمتری روبرو باشد. او ادامه داد: در جلسات تعیین قیمت باید خودروسازان و قطعه سازان نیز حضور داشته باشند و با آنالیز قیمت ها و هزینه هایی که تولید دارد داده های واقعی استخراج شود. فرمولی که در آن سود و زیان دیده شده و محاسبه با در نظر گرفتن تمام فاکتورها انجام شود. با توجه به وضعیت قیمت مواد اولیه، دستمز، بیمه، مالیات و... صنعتگر با دشواری چراغ کارخانه خود را هم روشن نگه داشته است. این فعال صنعت خودرو همچنین یاد آور شد: سود باید به گونه ای محاسبه شود که به مرور از حجم زیان های انباشته کم شده و در نهایت بنگاه ها سودده شوند. به این ترتیب نرخ خودرو باید ۲۰ تا ۳۰ درصد بالاتر از قیمت واقعی محاسبه شود تا در مدت ۱۰ سال حدود ۸۰ هزار میلیارد تومان زیان جبران شود.

قطعات خودرو. پس از ممنوعیت واردات خودرو از تیر ۹۷ و تحریم صنعت خودرو در مرداد همین سال، تیراژ تولید خودرو به کمترین میزان خود رسید. به این ترتیب شکاف عمیقی بین عرضه و تقاضا به وجود آمد. کمبود خودرو در بازار، قیمت آن را نجومی کرد. بازار انحصاری داخل سبب شده تا از دهه ۹۰ نرخ خودروها از سوی شورای رقابت تعیین شود. این در حالی است که فعالان صنعت خودرو نسبت به نحوه قیمت گذاری و فرمولی که شورا با استفاده از آن قیمت نهایی را تعیین می کند بسیار گلایه مند هستند. آن ها با بیان اینکه قیمت گذاری دستوری سبب شده تا تولید خودرو با زیان همراه باشد معتقدند قیمت فعلی هم پاسخگوی این زیان نیست و سود ۲ برابری فاصله قیمتی خودرو در کارخانه و حاشیه بازار به جیب سوداگران می رود. با آغاز به کار سیدرضا فاطمی امین، وزیر صنعت، معدن و تجارت دولت سیزدهم، قرار است تغییراتی در روش تولید و فرمول قیمت گذاری انجام شود تا علاوه بر افزایش تیراژ و کاهش قیمت خودرو، شرکت های خودروساز نیز به سوددهی برسند. به طور قطع برای کاهش قیمت چاره ای جز افزایش تیراژ و عرضه بیشتر خودرو نیست. این امر قیمت محصولات را در بازار کاهش داده اما برای رقابتی شدن نرخ کارخانه تنها راهکار بهره ور شدن تولید و افزایش راندمان فعالیت خودروسازان است؛ خلائی که صنعت خودرو سال هاست از آن در رنج است.

### بازیگران پنهان

وزارت صنعت، معدن و تجارت برای این تغییرات پروژه هایی تعریف کرده که باید دید برآیند آن در تولید و بازار چه خواهد

## له یا علیه

### نتیجه:

همیشه باید مواظب درز اطلاعات باشند. همیشه از روزی که قانون گیریشان می شود؛ نگرانند. همیشه قانون گذاران، مجریان قانون، ناظران و قضات به ایشان (کل صنوف) بدبین هستند. همیشه دستگاه های تبلیغاتی دولتی و رسانه های عمومی سرنخ مشکلات اقتصادی کشور را در بین صنوف اعلام می کنند. (بهبانه این آدرس غلط را ما به دست شان داده ایم). مردم هم تاحدی تحت تاثیر این سیاه نمایی چهره اصناف یا بهتر بگویم فعالان اقتصادی بخش خصوصی کسانی که به اصطلاح کارشان آزاد است؛ قرار می گیرند. از همه مهم تر قانون به جای این که به نفع مان نوشته و اجرا شود در مقابل ما قرار می گیرد.

### راه حل:

همه سعی کنیم همه کارهایمان را به سمت قانونی شدن پیش ببریم. با همکاری دسته جمعی خواستار و پیگیر اصلاح قوانینی که دچار انحراف در وضع یا اجرا شده اند؛ باشیم. با کارشناسی و مشورت دنبال وضع و اجرای قوانین تسهیل امور کار و کسب صنف باشیم. اتحادیه را خانه خود بدانیم و بر نحوه مدیریت و اداره آن نظارت کنیم و اجازه ندهیم اتحادیه منفعل باشد. تا می توانیم تشکلهای بزرگ و زیر تشکل درست کنیم.

### نکته مهم:

این ها که عرض شد در اغلب کشورهای توسعه یافته رفتارهای عادی مردم است و حکمرانان نیز ناچار به همراهی هستند اما برای ما تا مدتی بسیار سخت و پرهزینه، شاید ناامید کننده باشد. ولی قطعاً درست ترین راه حل برای وضع موجود است.



سید احمد حسینی وکیل پایه یک دادگستری، مشاور حقوقی اتحادیه، کاندیدای انتخابات دوازدهمین دوره هیئت مدیره، صاحب پروانه کسب لوازم یدکی و فعال در امر تولید لوازم یدکی

در واژگان حقوقی ما کلمات و عبارات عربی بسیار متداول و جا افتاده اند تا جایی که گاهی نمی توانیم معادل فارسی آن ها را بکار بگیریم. بر فرهنگستان زبان فارسی است که به اصلاح این موضوع بپردازد. اما مقصود من در این نوشتار چیز دیگری است. گاهی ما (اعضای صنف لوازم یدکی) در موضوعات جمعی خودمان کارهایی انجام می دهیم که به نفع عموم اعضای صنف می شود (له خودمان است) و گاهی برعکس؛ یعنی کارهایی انجام می دهیم که علیه خودمان می شود. اجازه می خواهم یک مورد از این رفتارهایی که بر علیه خودمان است را عرض کنم امید است مفید واقع شود.

### هتمام نداشتن به گرفتن پروانه کسب

برخی تصور می کنند تازمانی که گم نام و در سایه باشند راحت تر می توانند به کسب و کار خود ادامه دهند. بنابراین به اقتضای ضرب المثل «بیا منو بگیر، درست نکن» تا قانون سراغشان نرود کاری به تکالیف قانونی ندارند. حتی برخی کسانی که کسب و کارهای بزرگ هم دارند بر همین منوال عمل می کنند و فقط بخشی از فعالیت های خود را با صورت قانونی وفق می دهند.

برای خواندن متن کامل به سایت مراجعه کنید  
<https://ghatatnews.ir/?p=24070>



شماره ثبت: ۳۲۵۵۱

## مؤسسه حقوقی اندیشه و عدالت حسینی

۱. قبول وکالت در کلیه دعاوی حقوقی، کیفری، ثبتی، خانواده و ...
۲. تنظیم کلیه قراردادهای تجاری
۳. پذیرش داور در تمامی اختلافات احتمالی

با مدیریت: سید احمد حسینی  
وکیل پایه یک دادگستری

## مشاوره حقوقی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران

مشاوره های حقوقی رایگان روزهای شنبه و دوشنبه هر هفته در محل اتحادیه

دفتر مرکزی: تهران، خیابان جمهوری، نرسیده به میدان بهارستان، ابتدای خیابان ملت، برج بهارستان  
پلاک B، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۶ | تلفن: ۳۳۹۳۷۶۸۰ | ۳۳۹۳۷۷۵۹ | ۰۹۱۲۱۸۹۴۷۴۴

شعبه اول: تهران، میدان قزوین، خیابان قزوین، نرسیده به پل نواب، روبروی شرکت دخانیات ایران  
پلاک ۵۳۴، مجتمع اداری تجاری امپراطور پایتخت، طبقه ۴، واحد ۴۱۵  
تلفن: ۵۵۴۵۹۱۱۶ | ۵۵۴۵۹۰۴۳ | موبایل: ۰۹۱۲۱۸۹۴۷۴۴



پیشگامان فن آور شایگان  
تولید تسمه سفت کن،  
هرزگرد و انواع  
تسمه خودرویی  
سال هاست همراهتان هستیم



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

آدرس کارخانه: تهران، شهر قدس،  
شهرک صنعتی زاگرس، خیابان زاگرس، پلاک ۳۳  
کدپستی: ۳۷ ۵۴ ۱۸ ۷۷ ۷۴  
تلفن: ۲۶ ۰۶۵۱ ۶۴  
۲۶ ۰۶۵۱ ۶۵

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

Instagram: shayegan\_group



# iACE

بازرگانی هنرور ۳۳۱۱۰۸۵۵



بازرگانی هنرور ۳۳۱۱۰۸۵۵

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات  
شماره ۱۷ آبان ماه ۱۴۰۰

## قطعات خودرو

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

## چهار نمایشگاه تجاری اتومکانیکا در راه است

**قطعات خودرو** تا پایان سال ۲۰۲۱ چهار نمایشگاه تجاری اتومکانیکای دیگر در دنیا برگزار می‌شود تا فعالان صنعت خودرو در این موقعیت برای معرفی محصولات تازه، یافتن تهیه‌کنندگان جدید و ارتباط با توزیع‌کنندگان و عمده‌فروشان این صنعت برای ایجاد فرصت‌های بیشتر در بازار تجارت بهره‌مند شوند.

تا پایان سال ۲۰۲۱ چهار نمایشگاه تجاری اتومکانیکای دیگر در دنیا برگزار می‌شود تا فعالان صنعت خودرو در این موقعیت برای معرفی محصولات تازه، یافتن تهیه‌کنندگان جدید و ارتباط با توزیع‌کنندگان و عمده‌فروشان این صنعت برای ایجاد فرصت‌های بیشتر در بازار تجارت بهره‌مند شوند.

استانبول در ترکیه، شانگهای چین، مکزیکو سیتی در مکزیک و دبی در امارات متحده عربی در ماه‌های پایانی سال ۲۰۲۱ میزبان این رویداد جهانی خواهند بود. این برنامه‌ریزی با هدف شروعی جدید برای بازار پس از فروش خودرو - نه تنها در اتومکانیکا فرانکفورت، بلکه در نمایشگاه‌های تجاری آتی اتومکانیکا در سرتاسر جهان تدارک دیده شده است.

### تومکانیکا استانبول

اتومکانیکا استانبول از ۲۷ تا ۳۰ آبان ۱۴۰۰ (۱۸ تا ۲۱ نوامبر ۲۰۲۱) در مرکز نمایشگاهی TUIYAP با دوازده سالن نمایشگاهی راه اندازی خواهد شد. پس از یک وقفه دو ساله به دلیل پاندمی کرونا، نمایشگاه بین‌المللی پیشرو صنعت خودرو ترکیه بار دیگر در راهی خود را به روی تجارت باز می‌کند. رویداد امسال به عنوان یک نسخه ویژه - "Automechanika Istanbul Plus" - با یک نمایشگاه تجاری حضوری و یک برنامه دیجیتال آنلاین برگزار می‌شود.

برای خواندن متن کامل به سایت مراجعه کنید  
<https://ghatatnews.ir/?p=23575>

## تقی سودبر: اتحادیه برای گفت و گو پیش قدم شود!

**فکر می‌کنید این مشکل را به طریقی بشود؛ حل کرد؟**

در همین راستا پیشنهاد می‌کنم تا اتحادیه فروشندگان قطعات خودرو و ماشین‌آلات تهران در این راه پیش قدم شده و به صورت حرفه‌ای سلسله نشست‌هایی را در این چند روز نمایشگاه به صورت هدفمند و منسجم در قالب پانل، سخنرانی آزاد، مناظره و یا هر بستر دیگری شروع کند. با این کار بحث بین خود فعالان شروع می‌شود و این کمک می‌کند که تا حدودی فعالان زنجیره صنعت قطعات یدکی خودرو با چالش‌هایی که اکنون درگیر آن هستند و یاد آینده نزدیک با آن مواجه خواهند شد آگاه شوند. و از طرف دیگر می‌توانند نظرات آنها را نیز جویا شوند. این گونه برقراری ارتباط نه تنها فعالان این بازار را با آنها همراه خواهد کرد بلکه چالش‌های مدیریتی خود آنها را نیز تا حد زیادی کاهش می‌دهد.

**فکر می‌کنید کدام مسائل باید در الویت باشد؟**

این روزها مشکلات و ناهماهنگی‌هایی که در مدیریت نظام تامین و توزیع قطعات یدکی خودرو دیده می‌شود کم نیستند و از آن مهم‌تر این که خیلی از فعالان این بازار از این چالش‌ها یا آگاهی کامل ندارند و یا این که آن را جدی نگرفته‌اند. این وظیفه ذاتی و تعریف شده تشکلهای مثل اتحادیه است تا از این فرصت‌ها استفاده کند و در حوزه تحت مدیریت خود اطلاع‌رسانی کافی و شفاف انجام دهد. هر چقدر واحدهای صنعتی از این گونه مسائل بیشتر آگاهی داشته باشند چالش‌ها و پرونده‌های شکایات کمتر شده و بازار قطعات یدکی خودرو از زیر فشارهایی که به ناحق به آن وارد می‌شود بیرون می‌آید.



و تولیدی به صورت مستقیم با فعالان آن صنعت صحبت می‌کنند و در خصوص مسائلی به جز قیمت و کیفیت بحث و تبادل نظر می‌کنند.

به عنوان مثال در خصوص چالش‌ها و روندهایی که آن صنعت را در آینده نزدیک و یا دور تحت تاثیر قرار می‌دهد گفت و گو می‌کنند و نظرات آنها را جویا می‌شوند و اطلاعاتی را که دارند با آنها به اشتراک می‌گذارند تا این که هم فعالان بتوانند کسب و کار خود را در جهت آن روندها و مقابله با چالش‌های پیش رو مدیریت کنند و هم آن مدیران و سیاست‌گذاران بتوانند نظرات فعالان را بشنوند تا مبادا نکته‌ای در برنامه‌های آنان نادیده مانده باشد.

تقی سودبر مدیر عامل گروه بازرگانی سودبر است. ناگفته از شبیه نام گذاری پیداست که این گروه یک کسب و کار خانوادگی است اما شایان توجه است که تقی سودبر نسل دوم تجاری را که پدرش اصرافیل سودبر پایه گذاری کرده بود؛ رهبری می‌کند. گروهی که امروز نمایندگی ۲۲ برناردروپایی را دارند. آن چه در پی می‌آید؛ گفت و گو کوتاهی است درباره شانزدهمین نمایشگاه قطعات خودرو.

**برگزاری نمایشگاه را چطور می‌بینید؟**

نمایشگاه‌ها همیشه محلی برای ملاقات تامین کنندگان و مصرف کنندگان بوده و هست. در این مدت کوتاه چند روزه تمام فعالان زنجیره تامین با یکدیگر آشنا می‌شوند و در خصوص قیمت و کیفیت کالاها و قطعات مذاکره می‌کنند. از زمانی که این الگوی برگزاری نمایشگاه‌ها در دنیا شروع شده تجارت جهانی بزرگ تر شده و تصویر کلان و اقتصاد آن بازار برای فعالان زنجیره شفاف تر شده است. همین اتفاق برای تجارت داخلی ایران هم افتاده و نمایشگاه‌ها همیشه محلی برای عرضه توانایی‌ها و قابلیت‌های تولید کنندگان و وارد کنندگان بوده است.

**آیا این نمایشگاه را با نمونه‌های کشورهای دیگر می‌توانید مقایسه کنید؟**

اما یک اتفاق خوبی که در نمایشگاه‌های کشورهای دیگر می‌افتد و در ایران به ندرت آن را مشاهده می‌کنیم ارتباط مستقیم مدیران نهادهای مدنی صنعت با فعالان آن است. معمولاً در حاشیه برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی سیاست‌گذاران و مدیران تشکلهای و اتحادیه‌های صنعتی



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 تولید کنندگان داخلی و خارجی معتبر با انحصار و علامت تجاری و کیفیت مطلوب



با کادری مجرب و آموزش دیده با بهره گیری از تجهیزات مدرن، مشاوره شما در انتخابی بهتر و کیفیت برتر آماده خدمات به شرح ذیل می‌باشند.

پخش مستقیم قطعات یدکی موتورهای زمینی و صنعتی بر کینز انگلستان شامل:

۱۰۰۶	۱۰۰۴	۶۳۵۴	۴۲۳۶	۴۲۴۸	۳۱۵۲
۴۰۰۰	۳۰۰۰	۲۰۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
					۱۱۰۳

- توزیع کلیه قطعات یدکی لیفتراکهای سه‌پد (بالکانکار-لغاری) سپاهان (کلارک) دوو، کوماتسو، تویوتا، لینده، ایسوزو، نیسان، هایستر، تی سی ام و ...
- تهیه و توزیع قطعات یدکی تراکتورهای مسی فرگوسن
- ۲۸۵-۳۹۹-۲۴۰-۶۲۹-۱۳۵، رومانی، والترا والنت و لومباردینی
- مرکز فروش قطعات یدکی کامیون‌های بادن، فوتون، آدرخش، 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



نشانی فروشگاه: تهران، خیابان سعدی جدید، پاساژ چراغ برق، طبقه اول، پلاک ۴۱۹ | تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۶۸۸۷۶ (خط ۸) | فکس: ۳۳۹۶۸۸۱۸  
نشانی دفتر مرکزی: خیابان سعدی جنوبی، روبروی بانک ملی، پلاک ۳۵۳ | تلفن: ۰۲۱-۳۳۱۱۶۸۶۰ - ۳۳۱۱۶۹۰۹ | پست الکترونیک: info@dtl-ltd.com

www.ghatatnews.ir

حسین گنجیان پیش کسوتان صنف و عضو ادوار هیئت مدیره اتحادیه

## خیلی سخت می گرفتیم، الان یادم می افتد خجالت می کشم

### اتحادیه محور خیریه و گرگشایی

در سال‌هایی که ما در اتحادیه بودیم کار کمک به جبهه‌ها، جنگ زدگان، آسیب دیدگان از حوادث طبیعی و حمایت از افراد و خانواده‌های نیازمند یکی از اصلی‌ترین کارهای اعضای صنف و اتحادیه محور جمع‌آوری و هدایت کمک‌ها بود. انصافاً اعضای صنف خیلی کریمانه برخورد می‌کردند و با وجود همه مشکلاتی که داشتند در امور خیریه کم نمی‌گذاشتند.

مدرسه، بیمارستان و درمانگاه، مسجد و حسینیه‌سازی، کمک به برپایی مراسم مذهبی، تهیه جهیزیه، هزینه درمان، تحصیل، پوشاک و خوراک یا تامین مسکن همگی داوطلب داشت و بدون سر و صدا انجام می‌شد. شاید بزرگ‌ترین رفتار بود که اعضای صنف توانستند دوام بیاورند. کار دیگر ما در حل اختلافات بین اعضا و رسیدگی به شکایات بود که معمولاً به صلح و تراضی ختم می‌شد. البته در سال‌های دفاع مقدس تشکیل تعاونی‌ها و تامین جنس از کارهای مهمی بود که در اتحادیه پایه‌ریزی شد. امروز که به آن سال‌ها فکر می‌کنیم، خاطرات خوبی در ذهن می‌آید شاید شرایط خیلی سخت بود اما مردم به هم دل‌گرم بودند.

امروز هم راه‌برون رفتن از مشکلات اقتصادی و اجتماعی همبستگی مردم است. دولت‌ها فکر نمی‌کنند اگر مردم همراهشان نباشد چه خواهد شد؟ چطور می‌توانند برنامه‌های خود را پیش ببرند؟ اولین چیزی که مردم می‌خواهند صداقت و تقوا است. اگر تقوا نباشد آدم متخصص هم خلاف می‌کند. آدم با تقوا کاری را نمی‌پذیرد که از عهده آن برآید و آن کار را به بهترین صورت و بی‌معطلی انجام می‌دهد. این که برای هر کاری باید چند بار مردم مراجعه کنند یک علتش بی‌مسئولیتی افراد است.

البته قوانین و آئین‌نامه‌ها، روندهای اجرایی و نحوه ارتباط سازمان‌ها با هم مشکل دارد. گاهی دو وزارتخانه سال‌ها بر خلاف هم کار می‌کنند. اتلاف و حیثیت‌های مالی صورت می‌گیرد. بعضی‌ها هم که بیت‌المال را میل می‌کنند و سیر هم نمی‌شوند.



صورت کاهش یابد. لذا از یاد واحدهای صنفی و سهل کردن قانون در دستور کار قرار گرفت خصوصاً پس از پایان جنگ.

اصناف متعقد بودند این که هر کسی از راه برسد و مغازه دایر کند موجب گسست روابط حاکم بر بازار و سخت شدن نظارت بر عملکرد واحدهای صنفی خواهد شد. موضوع قرار دادن سقف برای تعداد شاغلین در هر صنف مطالبه اصناف بود اما دولت با این که استدلال صنوف را درک می‌کرد اما بهانه‌ای مطرح کرد و گفت این حرف اصناف موجب انحصار گرایی و تضعیف رقابت در بازار می‌شود، در رسانه‌ها نیز گرانی، کمبود کالا و مسائل دیگر را ناشی از سودجویی و زیاده‌خواهی اصناف نشان می‌دادند.

شاید بتوان گفت دولت‌های بعد از انقلاب هر کدام به نحوی با اصناف بد تا کردند تا جایی که بزرگان و متدین و نخبگان انقلابی صنوف نیز نتوانستند با دولت کار کنند و عملاً اصناف هیچ نماینده‌ای در کابینه یا مجلس نداشتند. البته افزوده شدن واحدهای صنفی برای دولت‌ها معمولاً درآمدزاست اما عملاً به نفع جامعه نیست. وقتی یک واحد صنفی بجای صد مشتری در روز ۵۰ مشتری داشته باشد خوب باید سودش را بیشتر کند تا دخل و خرجش با هم بخواند.

شد که در واقع هیئت مدیره انتسابی تشکیل شد. این حکم را در مسجد اکباتان برای مردم قرائت کردیم. این هیئت مدیره حدود ۲ سال کار کرد و پس از آن با انتخابات هیئت مدیره جدیدی تشکیل شد که آقایان ایزدی و دلشاد جانشین آقایان صحت قول و ساعتچی شدند. این هیئت مدیره نیز ۲ سال دوام آورد و بنده برای دوره بعد از عضویت در هیئت مدیره عذرخواهی کردم اما در سال ۱۳۶۷ مجدداً بنا بر خواست و رای مردم وارد هیئت مدیره شدم که از قضا این هیئت مدیره شش سال دوره کاریش طول کشید. بنده از سال ۱۳۷۳ به بعد دیگر عضو هیئت مدیره نشدم. در حدود ۱۰ سالی که عضو هیئت مدیره اتحادیه بودم، در دادن پروانه کسب خیلی مقرراتی و سخت‌گیر بودیم. قانون هم با امروز فرق داشت. کسی که متقاضی پروانه کسب بود باید حتماً پنج نفر از دارندگان پروانه کسب صلاحیت او را تأیید می‌کردند. دارندگان مغازه اجاره‌ای یا افرادی که هیچ سابقه‌ای در صنف نداشتند یا نمی‌توانستند جواز بگیرند یا بسیار سخت، با پیگیری و نهایتاً پادرمیانی پیشکسوتان صنف و تعهد دادن می‌توانستند جواز بگیرند. پرونده تمام متقاضیان در جلسه هیئت مدیره مطرح می‌شد و گاهی پیش می‌آمد بجای کارمندان اتحادیه خود اعضای هیئت مدیره برای بازدید مغازه متقاضی می‌رفتند. شاید این سخت‌گیری‌ها ریشه در مقررات و قوانین و سابقه پیش از انقلاب داشت. اما ما هم فکرمان این بود که نباید به هر کسی و راحت جواز کسب بدهیم. نتیجه این مسئله در اصناف زیاد شدن واحدهای صنفی فاقد پروانه کسب بود که خود این موضوع به نوعی تضییع حقوق اعضای دارای پروانه کسب و نشانه قانون‌گریزی در جامعه بود.

### به قصد اشتغال زایی به بهانه ایجاد رقابت، درآمد دولت بیشتر شد

در سال‌های اول انقلاب و پس از شروع جنگ اصلاً نمی‌شد سراغ بستن مغازه کسی رفت. از طرفی دولت می‌خواست بیکاری به هر

غلامحسین گنجیان نزدیک به هفتاد بهار رادیده است. زاده همدان است ته لهجه‌ای هم دارد. از پیش کسوتان صنف، خیرین، اعضای هیئت امنای مسجد اکباتان، موسس و واقف حوزه علمیه و هیئت جواد الائمه علیهم‌السلام است. بحمدالله هم چنان قیام و سر حال پای کار خدمت به مردم و کسب و کار منصفانه است.

حاج حسین گنجیان می‌گوید: به توصیه حاج سید محمد شیرازی در سال ۱۳۵۷ اندکی پس از انقلاب به همراه حاج محمدرضا قاسمی از کمیته امور صنفی، انجمن اصناف و بازاریان حکمی گرفته و اتحادیه را از هیئت مدیره قبل از انقلاب تحویل گرفتیم.

### بالای بانک سپه کوچه ۸ متری ملت

اولین محل اتحادیه طبقه فوقانی بانک سپه در کوچه ملت بود با ۱۰ نفر کارمند و هفت نفر هیئت مدیره که در واقع همگی مستغفی شدند. البته غیر از مرحوم حاج قاسم قامت رسا، بعد از آن که اتحادیه را تحویل گرفتیم، با کارمندان خانم تسویه حساب کردیم و آقایان را ابقا کردیم. با چند نفر از دوستان هیئت مدیره‌ای تشکیل دادیم. آقایان حاج عزیزالله ایزدی، حاج سعید محمد شیرازی، حاج محمدرضا قاسمی، بنده و خدارحمت کند حاج سید کاظم قاسمی و حاج سید علی محسنی از جمله این افراد بودند. این هیئت مدیره عمر کوتاهی داشت.

۲۵۶ شش نفر از ۸۰۰ نفری که عضو اتحادیه بودند جمع شدند و برای گیری مخفی اولین هیئت مدیره اتحادیه تشکیل شد. آقایان حاج احدی، حاج قاسم قامت رسا، حاج مدنی، حاج محمود سمواتی، حاج علی اصغر ساعتچی و حاج حسین شادرس از جمله منتخبین بودند. این هیئت مدیره نیز دوام چندانی نیافت. در سال ۱۳۵۹ از سوی کمیته امور صنفی برای آقایان محسنی، قاسمی، ساعتچی، بخشی زاده، قربان زاده، صحت قول و بنده حکمی صادر

www.hpcatnews.ir

خرید آسوده‌ترین حالت مکن ...

www.hpcatnews.com



## فروشگاه کاوش

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

همراه: ۰۹۳۸۷۷۷۷۶۰۶ - ۰۹۱۲۵۲۰۰۱۹۲



سوخت آما

امالت ما، ضمانت شماسنت  
تاسیس ۱۳۶۹



ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات  
شماره ۱۷ آبان ماه ۱۴۰۰

## قطعات خودرو

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

# داروخانه‌های اتومبیل در چشم انداز «صنایع خودرویی دوستان»

کارخانه‌های تولیدکننده با برند خودشان وارد بازار می‌شوند که این موضوع، مسائلی را پیش می‌آورد. وی درباره خصوصی سازی در کشور ما خصوصی سازی واقعی انجام نمی‌شود. همین شرایط باعث ایجاد رانت و دیگر مسائل می‌شود. اگر خصوصی سازی درست انجام شود، می‌تواند بی‌کاری را از بین ببرد. اما حالا هر کسی یک باندی درست کرده است. اسم این‌ها خصوصی است، ولی در واقع خصولتی هستند. در حالی که در خصوصی سازی واقعی باید معلوم شود که درآمد چیست و هزینه چیست. این عضو اتحادیه لوازم یدکی خودرو در باره عملکرد اتحادیه، توضیح داد: روابط ما با اتحادیه تا کنون خوب بوده است. پیشنهادم به آن‌ها این است که بیشتر هوای صنف را داشته باشند. بیشتر با اعضای صنف در ارتباط باشند و ببینند مشکلات این صنف چیست. این موضوع مقداری در اتحادیه کم‌رنگ است.

مشکل کیفیت نداشته‌اند. اما از نظر تیراژ گاهی افت داشته‌اند یکی از دلایل آن کرونا بوده است. بنی‌انسان اضافه کرد: ما برای حل مشکل کمبود قطعات راینی می‌کنیم و سفارش‌های خود را جلوتر ثبت می‌کنیم. مثلاً حالا سفارش دوماه بعد را گذاشته‌ایم تا طبق برنامه تولید کنند و به ما بدهند. او درباره رقابت در بازار قطعات یدکی خودرو نیز گفت: شرکت‌های دیگر، همکاران ما هستند. البته رقابت‌مان بر سر گرفتن بازار سر جای خودش است و هر کدام تلاش می‌کنیم سهم بیشتری از بازار بگیریم. وی در پاسخ به این که آیا به‌شکل اینترنتی نیز فروش دارید؟ گفت: امسال احتمالاً بخش فروش اینترنتی را راه‌اندازی می‌کنیم. به دلیل کرونا و این که رفت‌وآمدها کم شده است، بیشتر مشتری‌ها از خانه خرید می‌کنند. بازار هم در آینده به سمت فروش اینترنتی خواهد رفت.

**قطعات خودرو** - حسن بنی‌انسان - مدیرعامل برند صنایع خودرویی دوستان - اظهار کرد: استراتژی ما این است که در آینده، «داروخانه‌های اتومبیل» را در کل کشور راه‌اندازی کنیم. حسن بنی‌انسان که در کار توزیع و پخش قطعات یدکی خودرو است، به خبرنگار قطعات خودرو گفت: برنامه آینده ما این است که وقتی کسی قطعه‌ای می‌خواهد، سید کالای ما آنقدر گسترده باشد که مشتری جواب «نه» از ما نشنود. او ادامه داد: می‌خواهیم نماینده‌های ما در شهرها و استان‌ها، داروخانه اتومبیل داشته باشند و مشتری هر نیازی که دارد از ما دریافت کند. چشم‌انداز ما این است که در آینده با راه‌اندازی این داروخانه‌های اتومبیل، سهم بیشتری از بازار کسب کنیم و جزو سه برند اول در حوزه توزیع قطعات خودرو در بازار شویم. وی افزود: اکنون ما در جایگاه ششم یا هفتم هستیم و تلاش می‌کنیم در آینده جزو سه برند اول باشیم. مدیرعامل برند صنایع خودرویی «دوستان» درباره سابقه و فعالیت‌هایش توضیح داد: ما از سال ۱۳۷۶ تا کنون در کار قطعات خودرو هستیم. قطعات ما خط تولید ماشین‌های ایران خودرو و سایپا را پشتیبانی می‌کنند. کارخانه‌هایی هستند که قطعات OEM را تولید می‌کنند. ما آن قطعات را از کارخانه‌ها می‌گیریم و در بسته‌بندی برند خودمان، یعنی صنایع خودرویی «دوستان» در بازار پخش می‌کنیم. او درباره مشکلاتی که در سال‌های اخیر با آن مواجه شده‌اند، گفت: از وقتی کرونا به کشور آمد، مشکلی به ما اضافه شد و تعطیلی زیادی در کارها ایجاد شد. وی با بیان این که ما از کارخانه‌های خرید می‌کنیم که در ایران درجه یک هستند و ماشین‌های صفر با قطعات آن‌ها تولید می‌شوند، ادامه داد: قطعاتی که ما می‌خریم در سال‌های اخیر



QC  
(Wanxiang Group)



## آپادانا

شرکت گسترش صنعت کاربردی  
Gostareh Sanat Karbordi 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 ناظم‌الاطبا  
پاساژ تهران، طبقه همکف، پلاک ۱۷  
تلفن: ۳۳۹۲۰۴۱۱  
دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، ساختمان ۲۵۰  
شماره ۶۲۹، طبقه ۵، واحد ۱  
تلفن: ۳۳۹۵۳۶۳۸  
همراه: ۰۹۱۲۱۱۴۰۹۴۴

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



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

30<sup>th</sup> ANNIVERSARY

## فروشگاه گودرزی

نماینده انحصاری لنت آسیمکو  
ساخت چین تحت لیسانس آسیمکو آمریکا  
نماینده انحصاری لنت "های-کیو" اصل کره  
نماینده انحصاری کیت کلاچ واشور



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

## روند فروش به بنکدار را به درستی حفظ کرده ایم

وی در این باره توضیح داد: از وقتی مواد اولیه می‌رسد و بخش تولید فعال می‌شود تا زمانی که قطعه بیرون می‌آید، دو یا سه بار نوسان قیمت داریم و قیمت مواد اولیه تغییر می‌کند. از آنجایی که مواد اولیه، کارگر و تجهیزات ما نقد است، ما به خاطر رقابت برای فروش قطعات دچار مشکل می‌شویم.

سلمانان در پاسخ به این پرسش که آیا قطعات مشابه تولیدات شما به کشور وارد می‌شود؟ گفت: متأسفانه مشابه برخی قطعاتی که تولید می‌کنیم، از کشورهای دیگر وارد می‌شود. حالا که دلار بسیار گران شده است، آوردن قطعه صرف نمی‌کند؛ ولی در برخی موارد قطعه خارجی بی کیفیت چینی را به بازار می‌آورند و بازار کالاهای ما به هم می‌خورد.

صاحب برند «آی تی پی کوی پلاس» تأکید کرد: ما مجبور هستیم در زمینه تولید قطعه استانداردهای لازم را داشته باشیم؛ ولی کسی که در چین قطعه تولید می‌کند، چارچوب مشخصی ندارد. وقتی قطعات چینی به بازار ما می‌رسد، به مشکل می‌خوریم.

این عضو اتحادیه لوازم یدکی گفت: ما همکاری خوبی با اتحادیه داشته‌ایم. البته توقع برخی افراد از اتحادیه درست نیست؛ جایگاه اتحادیه، یک جایگاه اجرایی نیست و برخی افراد از اتحادیه توقع جایگاه اجرایی دارند که به نظر من، این کار درست نیست.

او با بیان این که تعداد تولید کنندگانی مانند ما که روند را به دقت انجام می‌دهند و قطعات را به بنکدار می‌فروشند، بسیار کم است، گفت: تعداد مادر صنف لوازم یدکی انگشت شمار است. اتحادیه هم این را می‌داند. توقع ما این است که اتحادیه از ما حمایت کند. البته منظورم حمایت مادی نیست؛ ولی زمانی که می‌آیند قطعه ما را تقلبی می‌زنند، اتحادیه با ما هیچ گونه همکاری نمی‌کند. در نهایت، از طرف مقابل ما می‌خواهد دیگر این کار را نکند. توقع ما این است که اطلاع رسانی بیشتری انجام دهند و از ما بیشتر حمایت کنند.



او اظهار کرد: ما در چند سال اخیر، مشکل نوسان قیمت داشته‌ایم. به همین دلیل، در آنالیز مواد و آنالیز قیمت مشکل داشته‌ایم. ما نمی‌توانیم از طریق بورس مواد اولیه را تأمین کنیم و باید آن‌ها را از طریق شخص ثالث بخریم.

ثبت اختراع هم داشته‌ایم. سبد کالایی ما شامل حدود یک هزار قلم کالا است. وی با اشاره به این که مواد اولیه مورد نیاز ما از خارج از کشور می‌آید، گفت: در این زمینه حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد وابستگی به کشورهای دیگر داریم.

امید سلمانی - مدیر شرکت تهران پارت - گفت: من ۲۸ سال است که در حوزه خودرو فعالیت می‌کنم و در این مدت، روند فروش به بنکداران را به درستی حفظ کرده‌ام.

امید سلمانی که صاحب برند «آی تی پی کوی پلاس» است، در گفت‌وگو با خبرنگار قطعات خودرو اظهار کرد: ما در این چند سال تلاش کرده‌ایم تا روند بنکداری را حفظ کنیم. به این شکل که ما مستقیم قطعات را به بنکداران می‌فروشیم و از طریق آن‌ها کالا را به مغازه‌دارها عرضه می‌کنیم، یعنی فروش مستقیم نداریم. او در پاسخ به این پرسش که فروش قطعات خودرو در مکانیکی‌ها گاهی باعث نارضایتی فعالان این عرصه می‌شود، دیدگاه شما در این باره چیست؟ گفت: مشتری هدف در نهایت، همان مکانیک‌ها هستند. من برخلاف کسانی که معتقدند مکانیک‌ها نباید به این حوزه ورود کنند، معتقدم که مشتری ما افراد شخصی نیستند، چون این کار تخصصی است و در نهایت، مکانیک درباره آن نظر می‌دهد. البته ما هیچ‌گاه قطعات را به شکل مستقیم به مکانیک‌ها نمی‌فروشیم.

وی توضیح داد: من قطعات را به بنکدار می‌فروشم، آن‌ها به مغازه‌دار می‌فروشند و مغازه‌دار به مکانیک. البته برخی همکاران ما این روند را حفظ نکرده‌اند.

سلمانان درباره فروش اینترنتی قطعات لوازم یدکی خودرو نیز اظهار کرد: ما به سمت فروش اینترنتی رفته‌ایم، اما برای سفارش‌گذاری بنکدارها. ما در اینترنت تبلیغات مجازی انجام می‌دهیم و برای مشتری هدف، توضیحات لازم را می‌دهیم، ولی به شکل مستقیم فروش اینترنتی برای آن‌ها نداریم.

مدیر شرکت تهران پارت درباره کارش توضیح داد: ما تولید کننده قطعات فنی، جلوبندی، هیدرولیک و... هستیم. مجموعه ما تولید کننده و توزیع کننده قطعات خودرو است. همچنین چند

### POWER MAG PLUS

## ترجمی

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

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

## لوازم یدکی بابک

### پخش انواع لوازم خودروهای

پراید پژو ال ۹۰

شیراز، بالاتر از صنایع روبروی پمپ بنزین  
جواد لطیف شاهی  
۰۹۱۷۱۲۰۵۶۹۹

www.ghatatnews.ir

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

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

ساحب امتیاز و مدیر مسئول: حسن بشارت‌نیا سردبیر: حمید باباوند  
 تحریریه: عبدالعلی مجد، عبدالحسین آزاده، زهرا راد، شاهده یوسفی، سارا رستگار، فاطمه کریمخان  
 فرزانه فخریان، فاطمه امیر احمدی  
 بازرگانی: ناصر حیدری صفحه‌آرایی: هفت اقلیم هنر عکاس: خسرو حیدری ناظر چاپ: حامد بشارت‌نیا  
 پاتشکر از: سید احمد حسینی، تقی سودیر، حسین گنجیان، حسن بنی‌انسان، امید سلمانی، رضا باالطف

گروه رسانه ای قطعات خودرو ناشر:  
 ماهنامه قطعات خودرو، نشریه بدکی رسانه، ماهنامه خانه روشن پایگاه اطلاع رسانی: ghatnews.ir  
 نشانی: میدان بهارستان کوچه چورکش بن بست طالقانی پلاک ۷  
 تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۳۶۷۹۴ چاپ خجسته نوین: خیابان حافظ بعد از چهارراه کالج، کوچه هلال احمر پلاک ۶

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات  
 شماره ۱۷ آبان ماه ۱۴۰۰

**قطعات خودرو**

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

## رضا با لطف مدیر عامل شرکت پیشگامان زرین قطعه پردیس خبر داد: ایجاد مزیت، توسعه بازار، وب‌بیس



و کار کمک شایانی نماید. به منظور درک بهتر شرکت پیشگامان زرین قطعه پردیس و جایگاه آن در مقایسه با شرکت های رقیب، توضیحات ذیل می‌تواند راه گشا و رهیافتی عملی برای ادامه فعالیت های شرکت باشد.

### چشم اندازها

- گسترش ارائه قطعات و خدمات جهت پروژه های بزرگ معدنی
- افزایش ارائه طیف وسیعی از تجهیزات کلیه ماشین آلات موجود کشور با برند و کیفیت های گوناگون
- تبدیل زرین قطعه به مجموعه ای کلیدی و راهگشا جهت برآوردن نیازهای عمرانی و راهسازی
- ماموریت ها
- به کارگیری بیشتر نیروی انسانی متخصص در زمینه های مختلف
- ایجاد فضایی شفاف جهت فراهم ساختن ساز و کار موثرتر در راستای بهبود شرایط فضای کسب و کار
- بررسی مسئولیت های اجتماعی مجموعه در قبال مشتریان خرد و همکاران صنعتی
- بهبود سیستم های نظارت بر عملکرد اعضای مجموعه و اهداف شرکت و بازنگری در فعالیت های فعلی و در صورت نیاز تعیین مأموریت های جدید متناسب با شرایط
- صنفا ماشین آلات صنعتی سهم بزرگ و کلیدی در توسعه زمینه های کشاورزی، معدنی، عمران و شهرسازی، صنعت و حمل و نقل دارد، به همین خاطر دارای یک پتانسیل بالا برای اهداف طولانی مدت و پیشرفت روز افزون کشور می باشد و شرکت پیشگامان زرین قطعه پردیس خود را ملزم به اجرای این مهم می داند.

از این رو بررسی های آماری در دو سال گذشته به خصوص بعد از پاندمی کرونا نشان داده که رونق بازار و کیفیت اجناس فروشگاه های اینترنتی روندی مثبت داشته و این مهم از دید این مجموعه پنهان نمانده با ایجاد اولین فروشگاه اینترنتی قطعات ماشین آلات راهسازی و معدنی در کشور که دارای نماد اعتماد الکترونیک میباشد، بیش از پیش به تقویت زیر ساخت های فروشگاه اینترنتی پرداخته و این پروژه هم اکنون کاملاً قابل بهره برداری است، امید است که این پروژه به برخی از مشکلات حاضر در این رشته کسب

نهایی برای برطرف کردن مشکلات و پی بردن به نیازهای ضروری صاحبان صنایع استفاده کرده و افتخار آن را داریم که پیگیر رضایت مشتریان خود هستیم. تجربه ثابت کرده همواره کار گروهی نتیجه بهتری خواهد داشت و ما با باور بر این اصل، همیشه همکاران خود را جزیی از شرکت خود دانسته، می دانیم و معتقدیم برای حل مشکلات با مشاوره گرفتن از همکاران و نظرات جمعی میتوان برنامه ریزی بهتری انجام داد و به نتیجه مطلوب رسید.

این مجموعه از سال ۱۳۷۰ تحت عنوان تأمین راه ماشین، نقشی پر رنگ در حوزه واردات و توزیع قطعات بدکی ماشین آلات راهسازی و معدنی داشته است، در سال ۱۳۹۲ با نام رسمی "شرکت پیشگامان زرین قطعه پردیس" و در راستای کسب سهم قابل توجهی از بازار با ارائه قطعات و تجهیزات از معتبرترین برندهای جهان نظیر کوماتسو، هیوندای فعالیت خود را آغاز کرده است، و در راستای نیاز بازار و جهت تأمین کیفیت های گوناگون در تعامل همکاری با شرکت های مطرح از نقاط مختلف دنیا مانند کشورهای اروپا و ژاپن کره جنوبی و ...

از مزیت های رقابتی مهم این شرکت می توان به وجود تیم مدیریتی مجرب و بهره گیری از کادر متخصص، توانمند با اخلاق حرفه ای اشاره نمود که آن را قادر می سازد با کیفیت ترین خدمات را به مشتریان ارائه نماید و با تأمین به موقع قطعات مفتخر به کسب رضایت و اطمینان همکاران و شرکت های معتبر متعددی در تهران و سایر نقاط کشور شده است. در شرایط کنونی بازارهای داخلی و جهانی که در آن روز به روز شرکت های جدیدی با قدرت های متفاوتی پا به عرصه ظهور می گذارند، رقابت روز به روز سخت تر و فشرده تر می شود و شرکت ها همواره ناگزیر به تجزیه و تحلیل وضعیت رقبا و شناسایی مزایای رقابتی خود در مقایسه با آن ها هستند تا با بیان این مزایا، جایگاه متمایز و برتری نزد مشتریان پیدا کنند. شرکت زرین قطعه نیز از این قاعده مستثنی نیست و با ارزیابی درست و منطقی از جایگاه خود در بازار به رفع نواقص خود اهتمام می ورزد. بزرگترین سرمایه ما، مشتریان ما هستند و رضایت آنها اصلی ترین هدف ماست در نتیجه ما با تمام وجود، بهترین و با کیفیت ترین قطعات را به همراه تحویل به موقع برای مشتریان خود تضمین می کنیم و از نظرات، پیشنهادات و انتقادات مصرف کنندگان



# پرشین کوماتسو

## تهیه کننده و فروشنده قطعات بدکی ماشین آلات راهسازی کوماتسو



# KOMATSU

امیدبهبودی GENUINE & OEM PARTS

تهران، سه راه آذری، پاساژ کاتر پیلا ر طبقه اول، پلاک ۱۵۳  
 تلفن: ۰۲۱-۶۶۶۸۶۷۸۴ - ۶۶۶۵۰۸۳۸ فکس: ۶۶۶۸۵۷۳۸ همراه: ۰۹۱۲۴۲۲۱۴۹