


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

قطعات خودرو

ماهنامه اختصاصی شماره بیست و یکم | اسفندماه ۱۴۰۰ | قیمت ۵۰۰ تومان | تلفن دفتر نشریه: ۰۲۱۳۶۹۱۵۸۴۲ | همراه: ۰۹۱۲۵۰۱۶۳۱۲ | هدف: توسعه ارتباط موثر بین تمامی فعالان زنجیره ارزش صنعت خودرو، حمل و نقل، عمران، معدن و راهسازی

آذین قطعه (AZIN)
تولید کننده قطعات ترمز خودروهای داخلی
۰۹۳۵-۴۶۰۶۶۷۵
۰۲۱-۳۳۹۲۰۴۵۴
پذیرش نمایندگی فعال از تهران و شهرستان
www.azinghateh.com



غلامحسین حمزه
حضور حداکثری
هیات مدیره
قدرتمند
صفحه ۸



حسن بشارت نیا، مدیر مسئول
**اصناف خواستار رفع موانع
نه حمایت**



محمد رضا آل هاشم
نامزد مستقل انتخابات صنف
**اختلافات مانع
رشد و پیشرفت
صنف**
صفحه ۶



جلسه هم‌اندیشی نامزدهای گروه تحول و ارتقا با اعضای صنف
اتحاد برای تحول



دکتر امیرحسین صیفری
نامزد کانون تحول و ارتقا
چرا تحول؟
این روزها صنف ما در انتظار انتخابات اتحادیه خود است، انتخاباتی که بارها و بارها و در مجموع برای یک سال و نیم به تاخیر افتاد. اما این گونه به نظر می‌رسد که این بار تاریخ پانزدهم اسفندماه، قطعی خواهد بود و اعضای صنف باید هیات مدیره‌ی جدیدی را برای یک دوره چهار ساله انتخاب کنند. تفاوت این دوره از انتخابات با دوره‌های پیشین در این است که دیگر افرادی که سالیان متمادی، این صنف بزرگ ...
صفحه ۴



حمیدرضا نیک‌آمین
نامزد گروه نواندیشان
و پیش‌گسوتان صنف
**کسب اعتماد
مردم بالاترین
ارزش است**
صفحه ۷

نمایندگی رسمی بوش آلمان در ایران
سنگین، سواری و راهسازی

SOODBAR Automotive Group گروه بازرگانی سودبر
BOSCH تکنولوژی در خدمت زندگی بوش
021-33909508 | 021-33946461 | 021-33910558 | 021-33978017 (داخلی ۱۰۶) Soodbar.com BoschOffice SoodbarGroup

عرضه کننده قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی و معدنی

تقو تقا

کوماتسو

KOMATSU

تهران، ۴۵ متری زرند، ایستگاه فردوس، پاساژ طلاچیان، پلاک ۹
۰۲۱۶۶۶۰۱۶۱۶ — ۰۹۱۰۲۲۷۵۵۱۳
۶۶۶۹۳۱۳۸-۶۶۶۹۴۸۷۵-۶۶۶۹۴۵۷۵-۶۶۶۹۴۵۶۵-۶۶۶۹۵۳۰۰-۶۶۶۹۵۲۰۰

www.ghatatnews.ir

جلسه هم‌اندیشی نامزدهای گروه تحول و ارتقا با اعضای صنف

اتحاد برای تحول



وی با اشاره به اینکه هریک از نامزدهای گروه تحول و ارتقا در کنار تحصیل و کسب علم خود را بازاری و از به اصطلاح کف بازار کار خود را آغاز کرده است گفت: «صنف و اتحادیه‌ای که امروز به دست ما رسیده حاصل تصمیم جمعی ما و اعضای صنف است و بعد از این نیز چنین خواهد بود. اعضای صنف هستند که برای آینده آن تصمیم می‌گیرند. به عقیده ما دو نوع فکر و نگرش در این انتخابات حضور دارد که دو مسیر جداگانه خواهد بود، ما به چهره‌ها کاری نداریم، باید ببینیم چه چالش‌هایی وجود دارد و در نهایت کدام مسیر برای حل این چالش‌ها مناسب است.»

امیرحسین صیرفی با اشاره به دو نگرش موجود گفت: «نگرش سنتی در مقابل تحول قرار گرفته است ما باید در نظر گرفتن اصول رقابت در بازار آن را به خوبی بشناسیم و در این راستا برای صنف و احقاق حقوق آن تلاش کنیم. من یاد ندارم در کشور مشکلات بازار با تعاونی حل شده باشد و تعاونی مخصوص ادارات است که کارمندان پولی گذاشته و بتوانند برای کاهش هزینه هایشان به صورت جمعی تلاش کنند.»

صیرفی در پایان صحبت‌های خود در این بخش با مخاطب قرار دادن حضار جلسه گفت: «این ما هستیم که باید تصمیم بگیریم کدام رویکرد را انتخاب کرده و آن را روی کار بیاوریم.»

امیرحسین صیرفی در بخش دیگری از این هم‌اندیشی در پاسخ به سوالی در خصوص جمع‌آوری اطلاعات و شفافیت در صنف گفت: «مطالبه اصلی در اتحادیه ایجاد شفافیت است و باید در این راستا با استفاده از قانون و در چارچوب قانون در بستر فضای مجازی و الکترونیکی کردن روندها همه مسائل را به صورت شفاف در اختیار

تحول و ارتقا با بررسی نارسایی‌ها و عدم دستیابی به برخی موفقیت‌ها مشکلاتی را شناسایی کردیم و با توجه به سرعت اتفاقات و حرکت مسیر بازارها در ایران و جهان به سوی تحول اساسی چالش‌هایی شناسایی شد و برای هریک از آن‌ها برنامه‌های کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت تدوین کردیم و برای تک‌تک شرایط جدید برنامه مدون داریم و سعی داریم بتوانیم به یک تحول اساسی در اتحادیه برسیم.»

امیرحسین صیرفی به عنوان سخنگوی نامزدهای گروه تحول و ارتقا به تشریح شرایط پرداخت.

صیرفی: در چند سال گذشته در گروه تحول و ارتقا مشکلات و معضلات را شناسایی کردیم

دکتر امیرحسین صیرفی با معرفی کوتاهی از خود با اشاره به برخی از نارضایتی‌ها از اتحادیه گفت: «ظرف چند سال گذشته در گروه

گروه تحول و ارتقا شنبه شب ۳۰ بهمن ۱۴۰۰ در مسجد سراج الملک با حضور ۸ نامزد خود برای دوازدهمین دوره انتخابات هیات مدیره صنف فروشندگان لوازم یدکی و ماشین آلات تهران به تشریح برنامه‌های این گروه برای کسب کرسی‌های هیات مدیره اتحادیه پرداختند.

گروه تحول و ارتقا برای این دوره از انتخابات آقایان دکتر امیرحسین صیرفی، دکتر محمد زاملکی، دکتر علیرضا بزرگ‌زاده، حمیدرضا حبیبی دولابی، دکتر نوید حبیبی، مجید سادات خوانساری، مهندس سعید عابدی نیستانک را برای نامزدی هیات مدیره اتحادیه برگزیده و همچنین آقای علیرضا احمدزاده را برای بازرسی کاندیدا کرده است.

در نشست هم‌اندیشی این گروه در مسجد سراج الملک ابتدا سید مهدی کاظمی از بانیان گروه تحول و ارتقا به تشریح روند انتخاب هریک از نامزدهای این گروه پرداخت و گفت: «با تصمیم بر جوان‌گرایی و استفاده از ظرفیت جوان‌ترها در اتحادیه، در بازار با کسانی که علاقه‌مند به خدمت به صنف بودند، صحبت کردیم و در آن زمان ۲۲ نفر نامزد شدند و در نهایت با ساز و کاری که انتخاب کرده بودیم به این ۸ نفر از عزیزان رسیدیم که از رسته‌های مختلف در بازار هستند و سطح تحصیلات بالایی برخوردار بوده و سابقه خوبی نیز در کمیسیون‌های مختلف اتحادیه دارند.

پس از سخنان سید مهدی کاظمی، آقای روان با ابراز خیر مقدم به مدعوین جلسه هم‌اندیشی از آقای حمیدرضا حبیبی دولابی به عنوان دبیر نامزدها دعوت کرد تا اداره جلسه را بر عهده بگیرد. سپس

MODERN
گروه پژوهش صنعت مدرن

طراح و تولیدکننده انواع چراغ و قطعات خودرو

www.modernautolight.com

تلفن آموز مشتریان: ۰۶-۶۵۶۳۷۱۵۰

گروه صنعتی آریانا

واردات و توزیع انواع و انشور سرسیلندر با برند OPG ساخت کشور ترکیه

O.P.G. CITROËN GROUP

آدرس: خیابان امیرکبیر، کوچه ناظم الاطبا جنوبی، کوچه کتانه پاساژ رحمانی، طبقه زیر همکف، پلاک ۸

تلفن: ۳۳۹۵۲۷۱۹ - ۳۳۹۹۴۴۶۱

همراه: ۰۹۱۲۲۱۱۷۷۹۰

فراخوان ثبت نام در تعاونی زنجیره تامین

توزیع و خدمات خودرویی

☎ ۳۶۹۱۵۸۴۲

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۲۱ اسفندماه ۱۴۰۰

قطعات خودرو

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

بتوانیم به سلامت و کمترین آسیب از این شرایط عبور کرده و شرایط صنف را ارتقا ببخشیم.»

سید مجید سادات خوانساری: ما آمده ایم تا فضای کسب و کار بهتری را رقم بزنیم
سید مجید سادات خوانساری دیگر نامزد گروه تحول و ارتقا در سخنان کوتاهی با اشاره به سابقه خود در خودروهای سنگین گفت: «باید دست به دست هم بدهیم و تلاش کنیم تا فضای کسب و کار این صنف بزرگ بهبود پیدا کرده و شرایط بهتری برای فعالان این صنف رقم بخورد.»

وی با اشاره به سابقه خود در بازرگانی و فروش لوازم یدکی ولوو و اسکانیا گفت: «مفتخرم نماینده اعضای فروشندگان خودروهای سنگین هستیم و همه تلاش خود را در آینده برای اعتلای صنف خود به ویژه در رسته‌ای که در آن فعال هستیم به کار ببندم تا فضای کسب و کار آن‌ها را ارتقا ببخشیم.»

سعید عابدی: باید از همه ظرفیت‌های فضای مجازی برای ارتباط با صنف استفاده کنیم

سعید عابدی نیستانک یکی دیگر نامزدهای گروه تحول و ارتقا با اشاره به سوابق خود در صنف لوازم یدکی و تجربیاتی در این خصوص داشته مهم‌ترین موضوع راهبره‌گیری از فضای مجازی دانسته و گفت: «با استفاده از فضای مجازی برای معماری اطلاعات و همچنین سهولت در کارها برای اعضای صنف و ارتباط مستمر با آن‌ها و ایجاد شفافیت در اتحادیه و ارتقا آن به رشد صنف کمک کرده و اعتماد کسبه را نسبت به اتحادیه و فعالیت‌های آن بالا ببریم.»

علیرضا احمدزاده نامزد بازرسی دوازدهمین دوره اتحادیه صنف: مفتخرم که از شاگردی در صنف شروع کردم

علیرضا احمدزاده نامزد بازرسی از رسته خودروهای سنگین بنز است در جلسه هم‌اندیشی صنف با اشاره به نحوه شروع فعالیت خود گفت: از سال ۱۳۵۷ وارد این صنف شدم و از سال ۱۳۶۰ با کمک استاد خود جناب کارگر و به پیشنهاد ایشان با ۳ هزار تومان در آن زمان مغازه خریدم و از آن زمان تاکنون عضوی از صنف بزرگ فروشندگان لوازم یدکی و ماشین آلات تهران هستم و همه می‌دانند که بدون سرمایه و از پایین‌ترین سطح کار خود را آغاز کردم و به این موضوع مفتخرم که از شاگردی کار خود را آغاز کردم.

علیرضا احمدزاده نیز با تاکید بر شفافیت بر پاک دستی اعضای این صنف تاکید کرد و گفت: «با ایجاد شفافیت تمام شائبه‌ها کنار رفته و نظارت را باید هر چه بیشتر صنف تقویت کرده و این باید در راستای حمایت از حقوق کسبه باشد.»

گفت: «ما در وزارت صمت از طرف کمیسیون اقتصادی اتحادیه حاضر شدیم و بابت تخصیص ارز صحبت‌هایی در سال ۱۳۹۷ داشتیم در خصوص رقمی که برای این صنف تعیین شده بود و آن‌ها عددی را اعلام کردند که ما بیان کردیم این عدد بر چه مبنایی قرار است تخصیص داده شود و پیشنهاد کردیم که مشتری انجام دهیم و ما هیچ چیزی به غیر از پرینت‌های سوزنی در آن مجموعه نبود که در اختیار ما قرار دهند. من مفتخرم بگویم ما به عنوان اولین اتحادیه صورت جلسه کردیم در وزارت صمت و به اتفاق همه ذی‌نفعان حوزه خودرو که ما توانستیم اندازه بازار لوازم یدکی خودرو را مشخص کنیم و اساس همه مشکلات ما این است که ما در این جامعه تصمیم‌ها و برنامه‌ها را بر اساس نظرات شفاهی می‌گیریم.»

علیرضا بزرگ‌زاده: آموزش برای کسبه برای رشد و تحول در صنف امر ضروری و مهم است

در ادامه این جلسه دکتر علیرضا بزرگ‌زاده مدرس دانشگاه و فعال لوازم برقی خودرو گفت: «از همکاری که در این جلسه هم‌اندیشی شرکت کردند متشکرم و حضور در این جلسات در چنین زمانی از سال نشان از مسئولیت‌شناسی و مسئولیت‌پذیری اعضای صنف است.» وی با اشاره به سوابق خود گفت: «۲۲ سال است در رسته لوازم برقی خودرو فعالیت دارم و ۱۲ سال سابقه مدیریت دانشگاهی داشته و از زمانی که وارد جریان تحول خواهی در صنف شده‌ام معتقدم اکنون وقت این است که صنف ارتقا پیدا کرده و از این فرصت برای تحول در صنف کمال استفاده صورت پذیرد.»

علیرضا بزرگ‌زاده با اشاره به ضرورت آموزش در صنف گفت: «یکی از مهم‌ترین مسائل در صنف آموزش مسائل گوناگون کسب و کار و آگهی بخشی به اعضای صنف برای رشد و ارتقا کسب و کار خود و آشنایی همه ما با حقوقی که در سطح بازار و نسبت به دیگران است و این امر در دوره جدید باید تحول اساسی در آن ایجاد شود.»

نوید حبیبی: نسل سوم خانواده حبیبی در صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو

نوید حبیبی در ادامه با اشاره به سبقت خانوادگی خود در صنف لوازم یدکی گفت: «مفتخرم که نسل سوم از خانواده‌ای باشم که در صنف فعالیت دارد و خانواده ما ۹۰ سال است که در این صنف حضور داریم.»

وی ادامه داد: «من دکترای حرفه‌ای کسب و کار داشته و خوشحالم که بتوانم برای صنف منشا اثر بوده و با شناختی که از صنف دارم و در کنار دیگر نامزدها و حامیان گروه تحول و ارتقا بتوانیم تحول اساسی در صنف ایجاد کرده و با توجه به این دوران سخت اقتصادی

اعضا قرار دهیم.» وی در ادامه با اشاره به موضوع جمع‌آوری اطلاعات برای کمک به اعضای صنف و جلوگیری از رقابت درون صنفی و عدم لطمه به هر یک از اعضا به علت نداشتن اطلاعات از حجم بازار گفت: «در بحث مدیریت اطلاعات هیچ معماری و ساختاری در اتحادیه وجود ندارد و واحد فناوری اطلاعات در اتحادیه به یک سیستم ختم شده که تنها اطلاعات شخصی افراد را در خود دارد. در سال‌های گذشته نه تنها اطلاعاتی وجود نداشته بلکه فکری هم برای آن نشده است و این در شان یک صنف ۷۰۰۰ نفری نیست و ما در آینده مهندسی اطلاعات را در صنف به انجام خواهیم رساند.»

در ادامه حمیدرضا حبیبی دولابی از محمدرضا ملاکی درخواست کرد تا به بیان دیدگاه‌ها و معرفی خود بپردازد.

حبیبی دولابی: امیدوارم سرعت بخش حضور هر چه بیشتر جوانان در این صنف باشم

در ادامه حمیدرضا حبیبی دولابی با معرفی خود گفت: «۲۴ سال است در رسته بلبرینگ مشغول فعالیت هستم و کار خود را از کف بازار و با کارگری آغاز کردم و ۱۰ سال است که شرکتی برای خود تاسیس کرده و در این صنعت جایگاه کوچکی را برای خود ایجاد کرده‌ام.» وی با اشاره به دعوت از جوانان برای حضور در اتحادیه گفت: «من ۴۶ سال سن دارم و خوشحالم که توانستم در جمع بزرگان این صنف قرار بگیرم و به عنوان کاتالیزوری برای حضور بیشتر جوانان در این صنف باشم و امیدوارم این صنف را به جایگاهی برسانیم که فرزندان ما نیز با فعالیت در این صنف لذت ببرند.»

ملاکی: مشکل اساسی مادر کشور این است که تصمیم‌ها بر اساس نظرات شفاهی گرفته می‌شود

محمدرضا ملاکی دیگر نامزد گروه تحول و ارتقا در دوازدهمین دوره انتخابات هیات مدیره اتحادیه با تشریح سابقه خود گفت: «من برای اولین بار از ۷ سالگی با بازار آشنا شدم و افتخار دارم که در تولید، بازرگانی و توزیع قطعات یدکی خودرو حضور دارم. من در حال حاضر دانشجوی دکترای کسب و کار در فرانسه هستم و امیدوارم این دانشی که کسب کرده‌ام به مهارت تبدیل شده باشد.»

وی با تاکید بر اینکه امروز فرصت تصمیم‌سازی بوده و ۱۵ اسفند زمان تصمیم‌گیری است گفت: «ما باید در یک مطالبه‌گری منطقی مسیر آینده را مشخص کنیم و تصمیم بگیریم که کدام مسیر برای آینده صنف بهتر و مفیدتر خواهد بود.»

محمدرضا ملاکی در پاسخ به خبرنگار قطعات خودرو در خصوص مسائل و معضلات مشکلات جمع‌آوری اطلاعات برای تشخیص حجم بازار و مبارزه با کالای تقلبی و همچنین بهبود چهره صنف و همچنین بحث قیمت‌گذاری کالا و چانه‌زنی با ارگان‌ها



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	۴۲۴۸	۳۱۵۲
۴۰۰	۳۰۰	۲۰۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
۱۱۰۳	۱۱۰۴				

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

♦ تهیه و توزیع قطعات یدکی تراکتورهای مسی فرگوسن

♦ ۲۸۵-۳۹۹-۳۴۰-۶۲۹-۱۳۵، رومانی، والترا والمت و لومباردینی

♦ مرکز فروش قطعات یدکی کامیونت‌های بادسان، فوتون، آدرخش، کاویان، ایسوزو

♦ تهیه و توزیع قطعات یدکی انواع بیل بکپو-سنو پارس-تبریز-TDI-هیدرومک و چکورو

♦ آماده عقد قرارداد جهت ارائه خدمات فنی، تعمیر، سرویس و نگهداری لیفتراک با ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی و خصوصی با کادری مجرب





روغن موتور بنزینی ارژن رابو



تلفن تماس: ۰۹۱۲ ۲۸۹۱۹۹۵



دکتر امیرحسین صیرفی

نامزد کانون تحول و ارتقا

این روزها صنف ما در انتظار انتخابات اتحادیه خود است، انتخاباتی که بارها و بارها در مجموع برای یک سال و نیم به تأخیر افتاد. اما این گونه به نظر می‌رسد که این بار تاریخ پانزدهم اسفندماه، قطعی خواهد بود و اعضای صنف باید هیات مدیره‌ی جدیدی را برای یک دوره چهار ساله انتخاب کنند.

تفاوت این دوره از انتخابات با دوره‌های پیشین در این است که دیگر افرادی که سالیان متمادی، این صنف بزرگ را هدایت می‌کردند، اجازه حضور مجدد را به عنوان عضو هیات مدیره ندارند و باید یک ترکیب جدید بر مسند کار بیایند. این می‌تواند نوید بخشی اتفاقات خوبی باشد که شاید بتوان روش‌های سنتی مدیریت را کنار گذاشت و رویکرد جدیدی را برای تغییرات اساسی و بنیادین در نظام مدیریت امور صنفی اتخاذ کرد.

همه ما می‌دانیم که دولت و حاکمیت به این نیاز اساسی پی برده‌اند که باید روش‌های گذشته در مدیریت اصناف بازنگری شوند و بر اساس همین احساس نیاز است که مرتباً قوانین و سیاست‌های جدید تدوین و ابلاغ می‌شوند. اما نکته مهم این است که تصمیمات مرتبط با صنوف معمولاً در اتاق‌هایی گرفته می‌شود که ما حضور نداشته‌ایم و در حقیقت برایمان تصمیم گرفته‌اند و هیات مدیره‌های گذشته هیچ‌گاه استراتژی یا راهبردی برای حضور و دفاع از منافع صنفی نداشته‌اند. در واقع، اصناف مجری سیاست‌هایی شده‌اند که در تدوین آن‌ها هیچ نقشی نداشته‌اند.

مروز صنف ما دست به گریبان چالش‌هایی جدی است:

از یک سو تحت تأثیر شرایط نامطلوب اقتصادی کشور، که خود ناشی از بروز پاندمی کرونا و تحریم‌های بین‌المللی، دچار رکود تورمی بی‌سابقه‌ای شده است که به وضوح همگی آن را لمس می‌کنیم.

چرا تحول؟

همچنین سرمایه‌هایی که به دلیل رکود در سایر بازارها، بدون داشتن تخصص، اصالت و اهلیت لازم به صنف ما سرازیر می‌شوند. فعالیت‌هایی که با هدف سودجویی صرف و بدون پایبندی به ارزش‌های اساسی صنف، از طریق عرضه‌ی کالای طرح، تقلبی و قاچاق صورت می‌گیرد که ضربه مهلک دیگری است بر پیکره‌ی اعتبار صنفی ما در چشم مصرف‌کنندگان و جامعه و دودش به چشم اعضای صادق و سالم صنف می‌رود.

در این شرایط پیچیده و سخت صرف عوض شدن نام‌ها و عناوین، در اداره‌ی اتحادیه چیزی را تغییر نخواهد داد. شعار دادن صرف و هیجانی نیز دردی را دوا نخواهد کرد. ما به یک خانه تکانی اساسی و چرخش در رویکردها نیاز داریم. ما به برنامه‌های دقیق و عملیاتی نیاز داریم.

این چالش‌ها و مواردی از این دست باعث شد تا گروهی از دلسوزان و بسزگان صنف جریان را به نام "تحول و ارتقاء" پایه‌گذاری کنند. این جریان با بهره‌گیری از ساختار تشکیلاتی و حزبی و اصول علمی، فعالیت‌های خود را پیش برده‌اند و همین امر باعث شده تا روز به روز به حامیان تحول خواه، اضافه شود. این جریان با تعریف یک منشور اخلاقی، رسالت و چشم‌انداز خود را تدوین کرد. سپس طی تعاملات و گفتگوهایی که مابین کاندیداهای آن در جلسات مسجد سراج صورت گرفت مهم‌ترین چالش‌های صنفی را شناسایی و برنامه‌هایی را برای مدیریت آن‌ها، و با توجه به شرایط موجود و ظرفیت‌های قانونی که برای اتحادیه‌ها تعریف شده است، تدوین کرد. اهم این مطالب، در شماره نهم ماهنامه قطعات خودرو در سال گذشته منتشر شد تا برای اولین بار در صنف فروشندگان قطعات یدکی، گروهی با یک برنامه از پیش تنظیم شده وارد کارزار انتخابات شود.

مهمترین مطالبه‌ای که این جریان بر آن تأکید دارد و تمام برنامه‌های خود را حول آن تنظیم کرده است، رعایت و به‌کارگیری اصل شفافیت در امور مدیریتی اتحادیه است. شفافیت مالی، شفافیت مدیریتی، شفافیت عملکردی و شفافیت در اطلاع‌رسانی، بعضی از ابعاد این مطالبه‌گری است. ممکن است در ابتدا رعایت اصول شفافیت در موارد ذکر شده غیر ممکن و یا سخت



به‌روزرسانی روش‌های کسب و کار، تاکنون باعث آسیب دیدن هرچه بیشتر کسبه‌ی این صنف شده و در آینده نیز آسیب‌های بیشتری در انتظار ما خواهد بود. ضعف در انسجام و اتحاد صنفی، ما را به حریفانی سهل و ساده برای شکست در مقابل رقبا و تهدیدها تبدیل کرده است. تهدیدهایی نظیر کالاهای تقلبی، تولیدکنندگان گذری و توسعه‌ی استفاده از روش‌های نوین و اتوماسیون در انواع سازمان‌ها و نهادهای مرتبط با صنف، از سازمان امور مالیاتی گرفته تا گمرک (تحت عنوان دولت الکترونیک)، همین‌طور توسط رقبای تجاری و تامین‌کنندگان داخلی و خارجی و... از صنف جزیره‌ای ساخته است که بهای ندانستن‌های خود را می‌پردازد. فقدان یک برنامه مدون، منسجم و مستمر آموزشی و عدم

یدک پمپ امیر



BOSCH

Invented for life

تهران، خیابان ملت، کوچه آذر طوس
پاساژ سبحان، طبقه اول، پلاک ۴۸

۰۲۳۹۳۱۵۸۰ - ۰۲۳۹۳۷۶۰۷ - ۰۲۳۹۳۰۳۵۸ - ۹
۰۹۱۲ - ۱۹۳۳۹۴۱ - امیر ساکت

شرکت ارژن رابو



ARJAN RABO

روغن موتور بنزینی ارژن رابو

ULTIMATE
PERFORMANCE
ENGINE OIL



آدرس دفتر فروش: تهران، خیابان ولیعصر، قبل از پارک دانشجو
خیابان هاشمی فر، خیابان رازی، پلاک ۷۲، واحد ۵

۰۲۱ ۶۶ ۴۸ ۴۹ ۵۴ (+۹۸) ۰۲۱ ۶۶ ۴۸ ۴۹ ۵۴ ۰۹۳۷ ۲۸۹ ۱۹ ۹۵ (+۹۸)

arjanrabo.com info@arjanrabo.com arjanrabo

ماهانمه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۲۱ اسفندماه ۱۴۰۰

قطعات خودرو

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

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

گروه صنعتی آریانا

همراه: ۰۹۱۲۲۱۱۷۷۹۰
تلفن: ۳۳۹۵۲۷۱۹-۳۳۹۹۴۴۶۱

پیام کوتاه ۲۰۰۰۲۴۵۰
arrowpartco1@yahoo.com
pouyan_pishro@yahoo.com

WWW.HPCAUTOCO.COM



بنیادین در نظام فکری و مدیریتی اتحادیه هستیم تا بتوانیم اسباب و زیربنای شفافیت را به صورت اصولی و علمی یک بار برای همیشه مهیا کنیم. فقط و فقط در این صورت است که می‌شود اعضای صنف را در عبور از چالش‌های سختی که در پیش رو است، کمک کرد. هدایت‌گری کسب و کارهای صنفی ما، باروش‌های گذشته، دیگر نه تنها امکان‌پذیر نیست، بلکه شاید خطرهایی را نیز ایجاد کند که دیگر هیچ راه بازگشتی از آن نباشد به جز شکست و نابودی. اگر کماکان با انتخاب اشتباه، کاری کنیم که در بر روی همان پاشنه‌ی قبلی بچرخد، دیگر هیچ امیدی به موفقیت و پیشرفت نخواهد بود. صنف ما در یکی از بحرانی‌ترین دوران‌های خود است. کافی است تا نگاهی به سیاست‌هایی نظیر پوزهای فروشگاهی، سامانه‌ی انبارها، شناسه رهگیری کالا در سطح عرضه و سایر بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های متنوع و بعضاً متضادی که هر روز اعلام می‌شوند ببیندیم تا بفهمیم برای عبور از این مسیر پر پیچ و خم، چه تغییرات بزرگی را باید در کسب و کارهایمان به وجود بیاوریم. این تغییرات، نیازمند یک مدیریتی یکپارچه، مطلع، باتجربه، مدرن، منسجم و دقیق است.

اکنون زمان آن فرا رسیده تا یک تیم جدید و متخصص، مدیریت اتحادیه را به دست بگیرد تا تحولات اساسی و بنیادین را برای ما رقم بزند. جریان تحول، یک گروه هشت نفره را برای اولین بار در صنف، طی یک فرآیند شفاف و دموکراتیک، تعیین کرده است تا با برنامه‌ها و تخصصی که در اختیار دارند، و البته با حمایت پیشکسوتان و هیات مدیره‌ی گذشته، بتوانند همه‌ی ما را در این مسیر سخت، یاری کنند. پس بیاییم همه‌ی ما با عزمی راسخ، در روز پانزدهم اسفندماه، به لیست گروه تحول رای بدهیم و آینده صنف بزرگمان را به گونه‌ای دیگر رقم بزنیم.

در بدنه صنف نیز جاری کنیم و به طور متقابل از سایر نهادهای بالادستی خود نیز شفافیت در عملکردشان را مطالبه کنیم.

برای ایجاد یک اتحادیه شفاف باید به کارمندان برای تصمیم‌گیری اعتماد کنیم، مسئولیت‌ها و وظایف شغلی را مخفی نگه نداریم، نتایج را با ذی‌نفعان به اشتراک بگذاریم، بدانیم که در کجا و بر روی چه

به نظر برسد، اما برای هر کدام از موارد ذکر شده، راه‌حلی وجود دارد که اگر به صورت مدیریت شده، اجرا شود می‌تواند این مهم را در مدیریت امور اتحادیه نهادینه کند.

با ایجاد تغییرات بنیادی در ساختار مدیریت اطلاعات اتحادیه از لحاظ سخت‌افزاری و نرم‌افزاری می‌توان اولین قدم را در راه شفافیت اطلاعاتی برداشت. در فضای پرچالش کسب و کار امروز کشور، جمع‌آوری، پالایش، پایش و تحلیل اطلاعات، تنها راه‌حلی است که به ما کمک می‌کند تا قدم‌هایی را که باید برای عبور از این مشکلات برداریم، برای ما مشخص شود. معماری یک پایگاه داده یکپارچه، می‌تواند پتانسیل‌های صنف بزرگمان را در نظام توزیع، و نقش ما را در زنجیره تامین کشور، شناسایی و اهمیت این صنف را نزد سیاست‌گذاران به نمایش بگذارد. تا زمانی که این ظرفیت‌ها را به صورت شفاف در معرض دید افرادی که بدون شناخت، برای صنف ما نسخه می‌نویسند قرار ندهیم، امکان ایجاد ارتباط موثر با آنان وجود نخواهد داشت.

نیازمند تحولات بنیادین در نظام فکری و مدیریتی اتحادیه هستیم تا بتوانیم اسباب و زیربنای شفافیت را به صورت اصولی و علمی یک بار برای همیشه مهیا کنیم

چیزهایی باید خط بکشیم و راه‌های ارتباطی با سایر کلیه‌ی اعضای صنف، ایجاد کنیم.

در مورد شفافیت، زیاد می‌توان صحبت کرد و نوشت، اما اگر اسباب شفافیت مهیا نباشد به راحتی نمی‌توان به آن دست یافت و دقیقاً در همین نقطه است که سوال اساسی مطرح می‌شود: "چرا تحول؟"

ما در این برهه از زمان که حلقه سیاست‌های دولت در راستای شفافیت‌های مالی و عملکردی فعالان حوزه‌ی بازرگانی و صنفی اعم از تولیدکننده و واردکننده، روز به روز تنگ‌تر می‌شود، نیازمند تحولات

با کمک همین نظام نوین مدیریت اطلاعات، می‌توان گزارش‌هایی را از عملکرد مالی و پولی برای اعضای محترم صنف تهیه و در اختیار آنان قرار داد. این که منابع درآمدی مختلف اتحادیه، هر کدام چه سهمی از درآمد کل را داشته‌اند و این که این منابع برای چه مصارفی هزینه شده‌اند و این که آیا این مصارف موثر بوده‌اند یا خیر را می‌توان طی گزارشی در بازه‌های زمانی مختلف، در اختیار همه‌ی اعضای صنف قرار داد.

اصل شفافیت مستلزم آن است که هر گونه اطلاعات یا ارتباطات سازمانی، به راحتی در دسترس و قابل درک باشد و با زبان روشن و واضح بیان شود. با تسری دادن شفافیت در اتحادیه، می‌بایست این فرهنگ را

خرید آسوده‌ترین حالت مکن ...

www.hpcautoco.com

www.ghatatnews.ir

اختلافات مانع رشد و پیشرفت صنف



مشاکرت اصناف اشاره کرد.
بحث آموزشی و بستر سازی جهت یادگیری از موارد مهمی است که می‌بایست به طور جد و مستمر پیگیری شده و این امر می‌تواند هم فضای کسب و کار را بهبود بخشیده و هم موجب درآمدزایی هر چه بیشتر برای اتحادیه گردد. همچنین ایجاد بستری مناسب جهت همکاری با نهادهای سازمان‌های مختلف از جمله اتاق بازرگانی، سازمان استاندارد، گمرکات و وزارت صمت جهت بهبود و سهولت در فرآیند واردات و صادرات در کنار حمایت از تولید داخل نکته مهمی است که باید به آن پرداخته شود.
در ادامه بهبود و تقویت روابط بین الملل از طریق برگزاری نمایشگاه‌ها و نشست‌های تجاری می‌تواند برای تولیدکنندگان، واردکنندگان و صاحبان برند تاثیرگذار باشد.
بستر سازی جهت بازاریابی و فروش از طریق برنامه‌های نرم افزاری، اینترنتی و فروش آنلاین در جهت تبدیل تدریجی بازار سنتی به بازار مدرن امری است که این روزها به دلیل آشنایی هر چه بیشتر مردم با فضای مجازی و اینترنت می‌تواند یاری دهنده باشد جهت بهبود خدمات به مصرف کنندگان و به دنبال آن بهبود کسب و کار است.
به عنوان جمع بندی اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی متعلق به همه کسبه است سپس می‌بایست ارزش، احترام و رفاقت‌ها حفظ گردد و در کمال دوستی و اتحاد از تجارب و اختلافات سال‌های گذشته درس گرفت، نقاط قوت را ادامه داد، نقاط ضعف را بررسی و در جهت رفع آن‌ها کوشید.
اختلافات در تمام این سال‌ها مانعی بوده برای رشد، بهبود و پیشرفت، چرا که با دامن زدن به اختلافات و ایجاد تفرقه نه تنها پیشرفت و بهبودی حاصل نخواهد شد بلکه می‌تواند بیش از پیش مخرب و آزار دهنده باشد.
در پایان شایسته است از زحمات مستمر اعضای محترم اتحادیه حال حاضر که در این مدت از هیچگونه تلاشی دریغ نداشته‌اند نهایت سپاس و قدر دانی را ابراز نماییم امید است هیات مدیره جدید در اتحادیه با تشکیل کمیسیون‌های تخصصی و قوی با یاری پیش‌کسوتان و دلسوزان صنفمان، علم، درایت و تقوی پیشه کرده و به دنبال بهبود خدمات و کسب و کارها باشند.
به امید روزی که شاهد پیشرفت و بهبود صنفمان باشیم و به بهترین شکل، صحیح‌ترین روش و با کمک شایسته‌ترین اصلاح‌ترین افراد

سید محمدرضا آل هاشم

نامزد مستقل انتخابات صنف

اینجانب سید محمدرضا آل هاشم نامزد دوازدهمین دوره هیات مدیره اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی و ماشین آلات تهران، متولد ۱۳۴۳ و بیش از ۳۶ سال است که در فروش و واردات قطعات یدکی خودروهای سنگین فعالیت داشته و در حال حاضر مدیر پاساژ بنز بوده و بیش از ۴ سال است که در زمینه مسائل حقوقی و قضایی فعالیت دارم.

همانطور که مستحضرید هدف از تشکیل اتحادیه، حمایت از حقوق صنفی و ایجاد همکاری در میان کسبه، با هدف بهبود خدمات به مصرف کنندگان و به دنبال آن بهبود کسب و کار است. اتحادیه در این راستا، ظرفیت‌ها و قابلیت‌های زیادی دارد که می‌بایستی به خوبی شناسایی و در راستای حل مشکلات صنفی و ساماندهی معضلات از آن‌ها استفاده شود.

یکی از مهم‌ترین برنامه‌های اینجانب ایجاد بستری مناسب برای بهبود فعالیت‌ها و عملکردهای اتحادیه از طریق ارتقا نقاط قوت و از طرف دیگر شناسایی نقاط ضعف و اصلاح آن‌ها با در نظر گرفتن عدالت، صداقت و همدلی است. بنده معتقدم نیاز امروز اتحادیه ایجاد تحولات صحیح و عمیق با نهایت محبت و همبستگی، اعتماد و اتحاد است. رضایت فعالان و فروشندگان لوازم یدکی و مشتریان با همت و عزم جمعی، تفکر و اندیشه صحیح میسر خواهد بود، لذا وظیفه سنگینی بر دوش افرادی است که مسئولیت این مهم را بر عهده خواهند گرفت، چرا که می‌بایست از نظر علمی و عملی شجاعت و سماجت پیگیری‌های مکرر و حل مشکلات را داشته باشند تا با صبر و استقامت بالا از مطالبات قانونی صنف دفاع کنند.

به نظر اینجانب اتحادیه قبل از هر چیزی به اتحاد، همدلی، اقتدار و دوستی نیازمند است تا در طول فعالیت خود به پیشرفت و بهبود رضایتمندی صنف دست یابد. در وهله اول هیات مدیره آتی باید اختلافات و مسائل گذشته را کنار گذاشته و اعضا اخلاق مداری پیشه کرده و با اتحاد و همدلی و در قالب یک تیم متحد و منسجم با یکدیگر مشورت، مذاکره کرده و مشکلات را شناسایی و اولویت بندی نمود که از مهم‌ترین آن‌ها تشکیل کمیسیون‌های حقوقی، تخصصی و حتی تجربی از طریق تکریم و یاری گرفتن از پیش‌کسوتان صنف، سازمان دهی و اصلاح بازار از طریق حذف کالاهای بی کیفیت و برندهای تقلبی است. از دیگر موارد مهم در این خصوص می‌توان به حمایت از تولید داخل به عنوان یک سرمایه ملی، تسهیل و بهبود در صدور جواز کسب برای افراد با صلاحیت، شفاف سازی مالی و عملیاتی مربوط به انجام هزینه‌ها و مخارج اتحادیه، ساخت زمین اتحادیه با کمک و



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 روز های شنبه و دوشنبه هر هفته در محل اتحادیه

دفتر مرکزی: تهران، خیابان جمهوری، نرسیده به میدان بهارستان، ابتدای خیابان ملت، برج بهارستان
بلوک 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

فروشگاه خودرو

نماینده انحصاری نت آسیمکو

تحت لیسانس آسیمکو آمریکا

نماینده انحصاری نت "های-کیو" اصل کره



تهران، خیابان ملت، نبش پاساژ قبائیان، پلاک ۹۳

تلفن: ۳۳۱۱۱۴۳۵ همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۲۳۸۰

www.godyadak.ir

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۲۱ اسفندماه ۱۴۰۰

قطعات خودرو

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

Super lent Arya
Brake Shoes
شماره ثبت: ۵۴۳۰۴۴

توان لنت آریا
تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی

ثبت سفارش: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹
۰۹۰۲۲۳۰۰۴۹۶۶
۰۹۱۲۱۴۹۵۰۳۸

tavanlent

حمیدرضا نیک آئین نامزد گروه نواندیشان و پیش کسوتان صنف

کسب اعتماد مردم بالاترین ارزش است



رشد مشتری‌یابی می‌شود، با توجه به شرایط بازار لوازم یدکی، خریداران معمولاً تلاش می‌کنند از طریق آشنا یا واسط خرید کنند و تلاش می‌کنند از طریق روابط خود به کالای مرغوب و با کیفیت و همچنین با اصالت دسترسی پیدا کنند، همین موضوع نشان از آن دارد که افراد بدون مجوز کسب و همچنین رشد کالاهای تقلبی و عدم اطلاع رسانی درست از سوی اتحادیه به مردم اعتماد آن‌ها نیز دچار خدشه کرده و اتحادیه برای رشد اقتصادی این صنف باید برای جلب اعتماد مردم، تلاش کند.

حمیدرضا نیک آئین نامزد دوازدهمین دوره انتخابات هیات مدیره اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی و ماشین آلات تهران، متولد ۱۳۴۵ در تهران است که از سال ۱۳۶۰ وارد صنف شده و در رسته فروش قطعات خودروهای سنگین فعالیت دارد. از سوابق مدیریتی وی می‌توان به ریاست ادوار هیات مدیره تعاونی مسکن اتحادیه و بازرسی تعاونی اعتبار صنف اشاره کرد.

حمیدرضا نیک آئین در یادداشتی که در اختیار ماهنامه قطعات خودرو قرار داده است؛ آورده:

یکی بزرگ‌ترین مشکلات صنف فروشندگان لوازم یدکی و ماشین آلات تهران که وجه این صنف را نیز تحت الشعاع قرار داده است موضوع قطعات خودرو تقلبی و بی کیفیت است که باعث شده در آذهای عمومی مردم خاطره بدی از بازار لوازم یدکی شکل بگیرد. از این رو به نظر می‌رسد یکی از مهم‌ترین کارهایی که اتحادیه در آینده باید در دستور کار خود قرار دهد ارتباط کافی و گسترده با رسانه‌ها و ابزارهای ارتباطی مستقیم با مردم است تا برآیند این وجه را بهبود بخشد. بهبود وجه صنف و جایگاه آن قطعاً به بهبود فضای کسب و کار قانونی فروشندگان صنف لوازم یدکی نیز کمک شایانی خواهد کرد و رشد آن را در پی خواهد داشت.

اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی و ماشین آلات تهران با داشتن بیش از ۷۰۰۰ عضو فعال یکی از پیشروترین اصناف در سطح کشور است که وجه آن از هر نظر بسیار مهم و حیاتی است، اتحادیه باید به اعضای خود متعهد باشد و اجازه ندهد افرادی سودجو با استفاده ضعف نظارتی به چهره این صنف بزرگ خدشه وارد کرده و از این فضا سوءاستفاده کنند.

اعتماد در کسب و کار یک اصل مهم و اساسی است که موجب بهتر شدن فضا و

محصولات اصلی دایکو در بسته بندی های جدید

دایارتون تسمه
نماینده رسمی و انحصاری دایکو ایتالیا در ایران

DAYCO
MOVE FORWARD. ALWAYS.™

شرکت دایارتون تسمه
تولید کننده تسمه DAYCO در ایران

id

تسمه تایم DAYCO
TIMING BELT 107 x 22.0 94210

MADE IN ITALY
www.dayco.com

لذت رانندگی حرفه ای و لوکس با تسمه های دایکو

محصول برتر ۵ سال اروپا
دارای ضمانت کیفیت شرکت بیمه ایران
تحت گارانتی شرکت دایا ریتون تسمه نماینده انحصاری دایکو ایتالیا
گارانتی محصول به مدت ۱۸ ماه حداکثر تا ۸۰،۰۰۰ کیلومتر کارکرد (حداکثر مبلغ ۲۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال)

Daya Rhyton Tasmeh P.J.S.C. Reg. no. 451932
دایارتون تسمه
خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکیاتان، کوچه بانک صادرات، پلاک ۳۶
تلفن: ۳۳۹۸۴۶۷۹، فکس: ۳۶۶۱۳۴۸۹، info@drt.co.ir

ترجمی

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

4-Cylinder Spark Plug Wire Set

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

www.ghatatnews.ir

MODERN
Industry Research Group
گروه پژوهش صنعت مدرن

طراح و تولیدکننده انواع چراغ و آینه خودرو
www.modernautolight.com

فکس: ۰۲۱-۸۸۷۴۶۱۰۹

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۴۳۱۶۳-۴

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: حسن بشارت‌نیا
تحریریه: عبدالعلی مجد، عبدالحسین آزاده، سارا رستگار، حسین توکلی، زهرا نعمتی، مرصاد رنگرز
بازرگانی: ناصر حیدری، صفحہ آرای: هفت اقلیم هنر مدیرهنری: علیرضا حاج میرزابابا
عکاس: خسرو حیدری ناظر چاپ: حامد بشارت‌نیا
باتشکر از: نادر روان، امیر حسین صبرقی، حمیدرضا نیک آئین، محمدرضا آل هاشم
وسید احمد حسینی
گروه رسانه ای قطعات خودرو ناشر:
ماهنامه قطعات خودرو، نشریه یدکی رسانه، ماهنامه خانه روشن پایگاه اطلاع رسانی: ghatanews.ir
نشانی: میدان بهارستان کوچه جورکش بن بست طالقانی پلاک ۷
تلفن: ۳۶۹۱۵۸۴۲ چاپ دبیر: خیابان جمهوری اسلامی، کوچه محمودی

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۲۱ اسفندماه ۱۴۰۰

قطعات خودرو

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

اصناف خواستار رفع موانع نه حمایت

حسن بشارت‌نیا

مدیر مسئول

واکنش‌های مناسب داشته باشند، دلیل این امر به دو موضوع برمی‌گردد.

اول: اصناف معمولاً سنتی و زبان غیر کارشناسی دارند
دوم: دولت‌ها اجازه نداده‌اند اصناف تشکلهای بزرگ داشته باشند تا بتوانند از نخبگان، مشاورین، پیش‌کسوتان و ظرفیت تمام اعضای خود بهره‌مند شوند.

کنون فرصت مناسب فراهم است

اگر در انتخابات پیش‌رو در صنف بزرگ فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران هیات مدیره‌ای هماهنگ، کارآمد و پراگنده از سوی اعضا برای بالا انتخاب شوند مطمئن باشید در صنف شاهد پیشرفت‌های مفید و بزرگی خواهیم بود.

در ساختار درونی اصناف که شامل واحدهای تولیدی، توزیعی، خدماتی و فنی است به دلیل وجود سازو کارهای واقعی (عرضه و تقاضا، مشتری مداری و رقابت پذیری) همیشه روند کارها رو به جلو است. به صورت واضح واحدهای صنعتی اعم از فروشگاه، شرکتی یا کارگاهی تطابق پذیری حداکثری دارند و می‌توانند همواره در مسیر شد کمی و کیفی باشند، اما دخالت دولت‌ها به جای نظارت، هدایت و تسهیل امور معمولاً موجب ایجاد موانع یا حداقل‌کنندگی در کار اصناف می‌شود.

اتحادیه‌ها، انجمن‌ها و دیگر تشکلهای صنعتی و اقتصادی (مردمی - عمومی) نیز نتوانسته‌اند در برابر دولت‌ها کنش و



حضور حداکثری، هیات مدیره قدرتمند

غلامحسین حمزه

نایب رئیس اتحادیه

در نهایت منتخبین مسئولیت بیشتری بر دوش خود احساس کرده و تلاش خواهند کرد بالاترین توان خود را به کار گیرند. حضور در انتخابات دوازدهمین دوره هیات مدیره اتحادیه صنف قطعات خودرو و این پیام را نیز دارد که ما به دنبال ایجاد فضایی برای کسب و کار بهتر بوده و از فضا سازی‌هایی که علیه کسبه خوشنام این صنف با توجه به کالای تقلبی و بی کیفیت موجود در بازار است بیزاریم و در راستای اصلاح چنین وضعیتی و بازگرداندن آن چهره مطلوب در سطح کشور نسبت به این بازار و صنف اقدام کنند.

ما همه توان خود را به کار گرفتیم و تلاش خود را انجام دهیم تا بهترین عملکرد را داشته باشیم و هر آنچه در توان داشته‌ام برای حل مشکلات و معضلات صنف و کسبه به کار گرفتم، امید است توانسته باشم در حد و توان خود بهترین عملکرد را داشته و منشا خیر باشم.

اینجانب به عنوان یکی از کسانی که سال‌ها در صنف لوازم یدکی حضور داشته و پیش از این نیز مورد اعتماد اعضای صنف قرار گرفته‌ام و اکنون با توجه به اعتمادی که در دوره قبل به من شد و عضوی کوچکی از هیات مدیره اتحادیه صنف بوده‌ام از همه عزیزان بزرگواران صنف دعوت می‌کنم در این انتخابات حاضر شده و به افراد اصلاح رای دهند.

شرکت در انتخابات دوازدهمین دوره انتخابات هیات مدیره صنف از جهات مختلف حائز اهمیت است که صنف ما یکی از پررونق‌ترین اتحادیه‌ها را دارد که از نظر تعداد فوق العاده بوده و با توجه به تعداد شرکت کنندگان در انتخابات قدرت چانه‌زنی آن نیز بالاتر رفته و هر چه اقبال نسبت به نامزدها بالاتر باشد



بزرگ‌ترین سایت فروش اینترنتی لوازم یدکی

WWW.yadaknama.com

خرید آسان، قیمت مناسب، کیفیت بالا

۳۳۵۳۲۳۹۷

۰۹۱۲۲۹۰۹۴۹۷

۰۹۱۹۲۰۰۸۵۹۷

Crouse.shalalvand



با ما از نمایندگی‌ها خرید کنید

