

ایران گداخت
دارای نشان ملی استاندارد ایران
در تولید انواع واترپمپ و اوپل پمپ خودرو




قطعات خودرو

ماهنامه اختصاصی | شماره سی و چهار | اردیبهشت ماه ۱۴۰۲ | قیمت ۷۰۰۰ تومان | تلفن دفتر نشریه: ۰۲۱۳۶۹۱۵۸۴۲ | همراهِ: ۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶
«قطعات خودرو» رسانه اهل فن - توزیع سراسری بین صنوف و صنایع خودرویی کشور

آذین قطعه
تولید کننده قطعات ترمز خودروهای داخلی
۰۹۳۵-۴۶۰۶۶۷۵
۰۲۱-۳۳۹۲۰۴۵۴
پذیرش نمایندگی فعال از تهران و شهرستان
WWW.azinghateh.com
شرح در صفحه ۲

بازخوانی نمایشگاه‌های تجاری در ایران
صفحه ۲

نمایشگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۳ مسکو فرصتی برای ارائه توانمندی قطعه سازان و خودروسازان ایرانی

«ابراهیم دوست زاده» در گفت‌وگویی با اشاره به برنامه ریزی انجمن قطعه سازان همگن برای حضور شرکت‌های قطعه ساز و خودروساز ایرانی در نمایشگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۳ مسکو ...
صفحه ۶

ارتباط سه بخش تولید، توزیع و خدمات در قالب کنسرسیوم
صفحه ۵

کالای قاچاق، کالای بی کیفیت، واردات بی رویه، سهم‌داران بخش خصوصی
برای آنکه بتوانیم راه حل و تدابیر کارشناسانه تدوین کنیم، باید تیمی متشکل از کارشناسان بخش تولید و توزیع تشکیل دهیم، آنگاه می‌توانیم دستورالعمل‌ها، آیین‌نامه‌ها، طرح‌ها و قوانین کارشناسی شده را در جهت تحقق ...
صفحه ۵

عدم ظرفیت‌سنجی و توجه خودروسازان دروازه ورود تولیدات ناخواسته به بازار
صفحه ۳

منافع انجمن قطعه‌سازان و اتحادیه لوازم‌یدکی مشترک است
صفحه ۵



تهدید طرح شناسه کالا، به فرصتی برای تولید کنندگان صنفی تبدیل شد



تولید کننده بازاری (صنفی) موفق تر است

محمد حسن علیزاده: شناخت بازار لازمه موفقیت در تولید

دبیر انجمن قطعه‌سازان همگن مطرح کرد:
عدم تامین ارز و قطعی برق ۲ چالش بزرگ قطعه‌سازان

صفحه ۶

هزینه‌های توسعه ای قطعه سازان از مالیات عملکرد آنها کسر می‌شود

صفحه ۳

تمایل قطعه سازان به حضور در بازار اقدرت مارکت به جای تامین خطوط خودروساز
کاهش فروش قطعه سازان به خودروسازان به دلیل عدم پرداخت مطالبات

صفحه ۸

نمایندگی رسمی آسیا لنت
Rakalenta Gostar @rakalentgostar
Asia Lent
راکا (لنت گستر)

HIC
تهیه و توزیع قطعات یدکی خودرو
AUTOMOTIVE GENUINE PARTS
همراه مطمئن خودروی شما |
www.hicpart.com

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت: هر چند ممکن است به دلیل تورم، قیمت لوازم یدکی افزایش یافته باشد اما این گرانی نباید به گونه‌ای باشد که از میزان متعارف بیشتر شود.
 حجت‌الله فیروزی درباره گرانی لوازم یدکی، گفت: ما در تولید لوازم یدکی و قطعات خودرو مشکلی نداریم و بسیاری از قطعات خودروهای موجود در بازار توسط تولیدکننده داخلی تولید می‌شود و در صد بسیار ناچیزی

منطقی شدن قیمت‌ها با عرضه به موقع لوازم یدکی خودرو

یدکی را انجام دهد، تصریح کرد: هر چند ممکن است به دلیل تورم، قیمت لوازم یدکی افزایش یافته باشد اما این گرانی نباید به گونه‌ای باشد که از میزان متعارف بیشتر شود.
 عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس ادامه داد: در صورتی که کالاهای تولید شده در داخل به موقع عرضه و به دست مشتری برسد، بازار ساماندهی و قیمت‌ها منطقی می‌شود.

است و مردم ناچارند، این کالاها را پس از مدت مشخصی مصرف تعویض کنند، گرانی این کالا به افزایش هزینه خانواده‌ها می‌شود.
 این نماینده مردم در مجلس یازدهم با بیان اینکه دولت باید اقدامات لازم برای کنترل و ساماندهی بازار لوازم

از این قطعات وارد می‌شود.
 نماینده مردم فسا در مجلس شورای اسلامی افزود: گرانی لوازم یدکی مربوط به مدیریت، تنظیم و کنترل بازار بوده و نیازمند تعادل بخشی بین عرضه و تقاضا است. وی اضافه کرد: از آنجا که لوازم یدکی کالایی مصرفی

بازخوانی نمایشگاه‌های تجاری در ایران



مشخص و در چارچوب قوانین و مقرراتی که تضمین کننده منافع غرغذاران و بازدیدکنندگان است، منافی که به طور مستقیم صنایع، صنوف و مشتریان ایشان را در بر می‌گیرد و به طور غیر مستقیم به رونق تولید، سهولت حرکت کالا در زنجیره ارزش، بالا رفتن کیفیت خدمات، ایجاد رقابت سازنده در اقتصاد کل و مبادلات جهانی می‌انجامد.

باید عرض کنیم طی سال‌های گذشته هر چه تعداد نمایشگاه‌ها بیشتر شده است؛ کیفیت نمایشگاه از هر نظر کاهش یافته است. این امر نتیجه نگاه نادرست سازمان توسعه تجارت، سایت‌های نمایشگاهی و شرکت‌های برگزار کننده است. به طور طبیعی یک شرکت تولیدی هر چند بزرگ نمی‌تواند بودجه چندین نمایشگاه در یک سال را تأمین کند. شرکت‌های خرد و متوسط هم به هم همین ترتیب با امکانات و توان عملیاتی کمتر ناچار هستند فقط در برخی نمایشگاه‌ها شرکت کنند. این در حالی است که به طور مثال یکی از معتبرترین شرکت‌های برگزار کننده نمایشگاه در جهان نمایشگاه اتومبیل‌ها را هر دو سال یکبار در فرانکفورت برگزار می‌کند. این برگزار کننده با بیش از ۷ دهه فعالیت نمایشگاهی در موضوعات مختلف اکنون با استانداردهای سخت‌گیرانه نمایشگاه اتومبیل‌ها را در فاصله دوسالانه فرانکفورت در ۸ کشور دیگر از جمله ترکیه و امارت برگزار می‌کند.

خوب است بدانید مسئولان شرکت مس فرانکفورت قبل از واگذاری امتیاز برگزاری نمایشگاه به ترکیه و امارات خواهان برگزاری نمایشگاه در ایران بودند و مذاکراتی نیز انجام شد اما نهایتاً با تملک‌ها و مشاهده ضعف ساختاری در طرف‌های ایرانی منصرف شدند.

اکنون در تمامی استان‌های کشور حداقل یک مرکز نمایشگاهی وجود دارد که همگی پیشوند بین‌المللی

را به خود داده‌اند. این مراکز کم و بیش در تمام ماه‌های سال نمایشگاه تجاری یا فروش یا به طور همزمان هر دو را برگزار می‌کنند.

برای هر نمایشگاه معمولاً یک شرکت برگزار کننده در نظر گرفته می‌شود. صلاحیت شرکت برگزار کننده توسط سازمان توسعه تجارت یا نماینده آن در استان تأیید می‌گردد.

برگزار کننده به نوعی دارنده امتیاز برگزاری نمایشگاه محسوب می‌شود. معمولاً نباید در یک سال دو نمایشگاه با یک موضوع برگزار شود اما عملاً گاهی با تغییر عنوان و ترکیب موضوعی نمایشگاه‌های مشابه برگزار می‌شود.

نمایشگاه‌های خودرو، قطعات، خدمات و عناوین وابسته

تقریباً تمامی استان‌ها اقبال خود را برای برگزاری نمایشگاه خودرو، قطعات، صنایع و صنوف خودرو را از موده‌اند. در این برخی موفق شده اند روند برگزاری نمایشگاه را برای سالیان متمادی ادامه دهند. برخی نیز ناموفق بوده‌اند که دلایل متعددی برای آن وجود دارد. جالب‌تر آن است که بدانید استان‌های مازندران، اصفهان، خراسان رضوی، تبریز، خوزستان، فارس و تهران بیش یک نمایشگاه با موضوع خودرو، قطعات خودرو، خدمات و موضوعات وابسته برگزار می‌کنند.

نمایشگاه با هدف درآمزی برای برگزار کننده و دیگران هدف از واگذاری مسئولیت برگزاری یک نمایشگاه به شرکت مجری که باید برای تأیید صلاحیت مراحل زیادی نیز باید پشت سر بگذارد؛ علی‌الاصول برگزاری حرفه‌ای با تعیین اهداف

حسن بشارت‌نیا
 مدیر مسوول

تولید کننده بازاری (صنفي) موفق تر است

محمدحسن علیزاده: شناخت بازار لازمه موفقیت در تولید



هر یک از فعالان بازار وارد عرصه تولید شده‌اند، موفق تر بودند زیرا اطلاعات مصرف و باز خورد عینی قطعه را داشته و در شرایط بهتری کالا را تولید و به بازار عرضه می‌کنند.

این فعال بازار لوازم یدکی در خصوص ورود خودروسازان به بازار لوازم یدکی گفت: در ابتدا ورود خودروسازان به بازار امری مثبت بود زیرا اهتمام ویژه‌ای به کیفیت قطعاتی که بازار عرضه می‌شد؛ وجود داشت و معیارهای مشخص و سخت‌گیرانه‌ای برای اعطای نمایندگی به بازار داشتند به شخصیت و سابقه افراد توجه می‌کردند و خوشنامی و تخصص وی را ملاک قرار می‌دادند اما بعداً برای آن که بتوانند سهم بیشتری از بازار را تصاحب کنند ملاک و دقت خود را کاهش دادند حتی به دو معیار فاصله بین دو نمایندگی و حداقل متر از نیز اهمیت ندادند. خودروسازان در ابتدای ورودشان باعث شکل گرفتن مغازه‌های منظم و زیبا شدند که موجب شد بازار هم برای رقابت به همین سمت سوق پیدا کند اما این معیارها بعداً در نظر گرفته نشد و عملاً به هر کسی نمایندگی داده شد و مزیت‌ها از بین رفت. هم‌اکنون دقت لازم روی کیفیت کالا نیز وجود ندارد. محمد علیزاده مدیرعامل شرکت "تداوم گستر داریوش یدک" با اشاره به انتخابات اتحادیه گفت: در اتحادیه لوازم یدکی همواره هیات مدیره‌های خوب و دلسوزی بوده‌اند که جای تشکر دارد اما این هیات مدیره که در آستانه یک‌سالگی فعالیت‌های خود قرار گرفته است به صورت جدی پای کار است. اعضای هیئت مدیره و خصوصاً آقای دکتر حسینی فعالیت‌های سازنده و ساختاری را پیگیری می‌کنند. مزیت امروز اتحادیه حضور ۶۰ فعال صنفی معتمد در کنار هیات مدیره است که در کمیسیون‌های ده گانه حضور دارند و در امر اداره جمعی اتحادیه و با استفاده از خرد جمعی کار را پیش می‌برند.

ادامه در صفحه ۵

محمدحسن علیزاده گفت: تولید کننده ایرانی توان تولید هر قطعه‌ای را که خواهد دارد. خلاقیت و پشتکار دو عنصر اصلی در تولیدکنندگان ایرانی است، البته موانعی نیز بر سر راه تولید هست که از جمله آن می‌توان به مواد اولیه مرغوب اشاره کرد اما متأسفانه مواد اولیه مناسب همیشه و به راحتی در اختیار تولیدکنندگان نیست. تولیدکنندگان باید بتوانند با دانشگاه‌های صنعتی ایران و تولیدکنندگان بزرگ دنیا ارتباط مستمر داشته باشند. به نظر من اگر از تولید حمایت شود می‌توانیم بیشتر قطعات را در کشور تولید کنیم و حتی صادرات هم داشته باشیم.

عضو کمیسیون حل اختلاف اتحادیه ادامه داد: تولید اگر بخواهد موفق باشد باید رقیب داشته باشد و بهترین رقیب برای تولید کننده ایرانی، واردات است، البته واردات از تولیدکنندگان سطح اول جهان و با کیفیت عالی که مزیت رقابتی آنها کیفیت باشد، طبیعی است در آن شرایط مزیت تولید کننده ایرانی نیز قیمت خواهد بود. این رقابت به رشد کیفیت کالای ایرانی با استفاده از فن آوری‌های جدید منجر خواهد شد که برای صنعت قطعات خودرو امری حیاتی است. علیزاده پیش کسوت صنف لوازم یدکی در گفتگو با خبرنگار قطعات خودرو با اشاره به موضوع تولیدکنندگان صنفی گفت:



شبتاب شمال
SHETABAN SHOMAL



SolicoGroup
Food Industries

آگهی شناسایی وارد کنندگان و تولید کنندگان

شرکت حمل و نقل شتابان شمال (شرکت لجستیک هلدینگ سولیکو-کاله) با مالکیت بالغ بر ۱۵۰۰ دستگاه خودرو سنگین، نیمه سنگین و انواع نیمه یدک در نظر دارد جهت تأمین قطعات یدکی ناوگان خود، نسبت به شناسایی وارد کنندگان و تولید کنندگان عمده در این حوزه اقدام نماید. در صورت تمایل به همکاری لطفاً از مسیرهای ذیل اقدام فرمایید.





📧 info@shetabanlogistics.com

☎ 01143133802-7 داخلی 15110

📞 (تماس - واتس آپ - ای‌تا) 09912706471





سرگردانی متقاضیان خرید خودرو

رقابت ملاک است یا قیمت کارخانه؟ این موضوعات سردرگمی متقاضیان را در پی داشته است. نایب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس اضافه کرد: متأسفانه در روزهای پایانی انتخاب خودرو برای متقاضیان خرید خودرو هستیم و ایراداتی همچنان وجود دارد، البته ایرادات و مشکلات موجود در مرحله دوم فروش یکپارچه خودرو در جلسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس مورد بررسی قرار می‌گیرد.

سیستم اجازه شرکت در دومین مرحله فروش یکپارچه خودرو را نمی‌دهد. نماینده مردم شبروان در مجلس شورای اسلامی افزود: دومین ایراد؛ موجود در این طرح آن است که قیمت برخی خودروهای عرضه شده در مرحله دوم هنوز مشخص نیست و مسئله بعدی؛ مشخص نیست درباره برخی خودروهای مونتاژی، قیمت شورای

علی جدی درباره ایرادات مرحله دوم فروش یکپارچه خودروها گفت: در حال حاضر مردم به چند دلیل در ثبت نام در این طرح دچار سردرگمی شدند؛ نخست؛ آنکه افرادی که در مرحله نخست عرضه خودرو ثبت نام کردند اما به دلایلی از ادامه شرکت در این طرح انصراف دادند، اکنون نمی‌توانند در مرحله دوم شرکت کنند زیرا



عدم ظرفیت سنجی و توجه خودروسازان دروازه ورود تولیدات ناخواسته به بازار

اجازه تولید می‌دهد. برخی از این تولید کنندگان ناخواسته، استانداردها را رعایت نمی‌کنند. این گروه، اغلب از آزمایشگاه برخوردار نبوده و تمایلی به رعایت قوانین بازار و خودروسازان ندارند.

این عضو هیئت مدیره انجمن سازندگان قطعات خودرو افزود: طبیعتاً تولید کنندگان ناخواسته، خواستار آن هستند که به بازار ورود پیدا کنند اما از آنجایی که ظرفیت تکمیل بوده به روش‌های نامتعارف روی می‌آورند. تلاش می‌کنند با شکستن قیمت و استفاده از مواد اولیه نامرغوب توجه خودروسازان را جلب کنند که البته موفق نیز می‌شوند. آنها سعی دارند از این طریق به بازار راه یابند و خودروسازان با خرید از این تولید کنندگان مسیر ورود آنها را باز می‌کنند. یکی از عوامل و مقصران این مسئله، خودروسازان هستند.

وی تصریح کرد: وزارت صمت به عنوان مدیر این حوزه باید مانند گذشته به ظرفیت سنجی روی بیاورد. متأسفانه سرمایه‌های کلانی به جای آنکه در حوزه اقلام فاقد خط تولید و یا کالاهایی با تعداد کم خط تولید به کار گرفته شود، به حوزه محصولات تزیینی می‌شود که ظرفیتشان تکمیل است. وزارت صمت باید این مسئله را پیگیری و مدیریت کرده و سرمایه‌ها را در بخش درست به کار گیرد.

فرهاد بهنیا عضو هیئت مدیره انجمن سازندگان قطعات خودرو بیان داشت: یکی از اهداف کنسرسیوم متشکل از سه بخش خصوصی تولید، توزیع و خدمات باید مسئله ظرفیت سنجی باشد. در گذشته لیستی از آزمایشگاه‌های خودروسازان و قطعه‌سازان برای سنجش کالاهای داخلی و وارداتی تهیه و به وزارت ارائه شد که متأسفانه مورد توفیق قرار نگرفت اما دوباره این لیست تهیه و به کنسرسیوم ارائه می‌شود تا در بحث ظرفیت سنجی و مدیریت تولید کنندگان ناخواسته استفاده شود.



عدم ظرفیت سنجی باعث شده است که بازار با تولیدات ناخواسته که اغلب از کیفیت و قیمت پایین برخوردار هستند، مواجه شود

به گزارش قطعات، فرهاد بهنیا عضو هیئت مدیره انجمن سازندگان قطعات خودرو در جلسه هم‌اندیشی اعضای هیئت مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو کشور و اتحادیه صنف تولید کنندگان و فروشندگان لوازم بدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران گفت: عدم ظرفیت سنجی باعث شده است که بازار با تولیدات ناخواسته که اغلب از کیفیت و قیمت پایین برخوردار هستند، مواجه شود.

فرهاد بهنیا عنوان کرد: یکی از مسائل مهمی که در حال حاضر، چالش‌های فراوانی را به دنبال داشته، تولیدات ناخواسته است. در گذشته وزارت صمت، بازار را ظرفیت سنجی کرده و بر اساس ظرفیت کشور، حق تولید ارائه می‌کرد. در واقع مقدار تقاضا و تولید زیر ذره بین بود و تولید کننده بر اساس آن تولید را پیش می‌برد.

وی ادامه داد: متأسفانه امروزه این قانون از بین رفته است و وزارت صمت بدون در نظر گرفتن ظرفیت کشور، به تولید کنندگان

هزینه‌های توسعه ای قطعه‌سازان از مالیات عملکرد آنها کسر می‌شود

عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن قطعه سازان خودرو کشور، در ادامه شرایط پروژه‌های تحقیق و توسعه که مشمول این ابلاغ می‌شوند را تشریح کرد و گفت: پروژه تحقیق و توسعه باید نظام مند باشد، به گونه‌ای که طرح، برنامه زمانبندی، خروجی و اهداف مشخص باشد و همچنین محصولات، خدمات یا فرآیندهای حاصل از آن، در سطح صنایع مربوطه در کشور جدید باشد.

وی با بیان اینکه پروژه‌ها باید حائز سطح فناوری باشند و رسیدن به اهداف آن مستلزم مواجهه با ریسک‌های ناشی از چالش‌های فنی در فعالیت‌های تحقیق و توسعه باشد، افزود: لازم است اجرای پروژه فراتر از فعالیت‌های معمول و رایج توسعه‌ای شرکت‌ها بوده و ارتقای محصول یا بهبود فرآیند تولید یا تغییر پلتفرم فناوری موجود و به کارگیری فناوری‌های جدید در محصول، خدمت یا فرآیند حاصل شود.

مطلب زاده اضافه کرد: طبق اعلام معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پس از تایید پروژه توسط دبیرخانه برنامه، شرکت در پایان سال مالی هزینه کرد مربوط به پروژه در سرفصل‌های مورد پذیرش را به همراه اسناد مالی اعلام می‌کند تا دبیرخانه با ارزیابی پیشرفت پروژه و اسناد ارائه شده، میزان هزینه کرد در پروژه‌های مصوب را تعیین کرده و به سازمان امور مالیاتی اعلام کند.

رئیس کمیته ساخت داخل و دانش بنیان انجمن صنایع همگن قطعه سازان خودرو کشور گفت: هزینه کرد مشمول اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه در پروژه‌های تایید شده مطابق آیین نامه و دستورالعمل اجرایی این برنامه در سرفصل‌های اجاره فضای کار اختصاصی تحقیق و توسعه، ماشین‌آلات و تجهیزات (به میزان نرخ استهلاک سالیانه)، نیروی انسانی، مواد اولیه و قطعات مصرفی، تاییدیه‌ها و استانداردها و همکاری فناوریانه مورد پذیرش قرار خواهد گرفت.



«مهدی مطلب زاده» گفت: هزینه‌های انجام شده در پروژه‌های تحقیق و توسعه به شرکت‌های دارای پروانه بهره‌برداری یا مجوز فعالیت از مراجع ذربیط، اعم از دانش بنیان یا غیر دانش بنیان، در قالب اعتبار مالیاتی اعطا می‌شود و معادل آن از مالیات بر عملکرد مربوط به سال انجام هزینه مذکور یا سال‌های بعد کسر می‌شود که این موضوع شامل صنایع قطعه‌سازی کشور نیز می‌شود.

وی بیان داشت: طبق اعلام رسمی معاونت علمی و فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری این اقدام با هدف جهت دهی حمایت‌های مالی به سمت توسعه نوآوری و اقتصاد دانش بنیان و به استناد بند ب ماده ۱۱ قانون جهش تولید دانش بنیان انجام می‌شود.

مطلب زاده ادامه داد: قطعه سازان کشور برای بهره‌مندی از اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه برای سال ۱۴۰۲ لازم است حداکثر تا تاریخ دهم خرداد ماه به سامانه www.ireteber.ir مراجعه و اطلاعات پروژه‌های تحقیق و توسعه پیشنهادی را در قالب پرسشنامه اعلام شده به همراه مستندات مورد نیاز ارائه کنند.

به گفته وی مستندات مربوط به آیین نامه و دستورالعمل اجرایی در سایت daneshbonyan.ir در بخش حمایت‌های مالیاتی در دسترس و قابل مشاهده است.



آذین تانه را اصل

اصل

بخرید!



پارسان قطعه شهاب
 نماینده رسمی فروش محصولات شرکت تولیدی آذین تانه

آدرس: تهران، خیابان ملت، کوچه کاوه، پاساژ کیان، طبقه اول، پلاک ۱۲۶
 شهاب کبیری شماره همراه: ۰۹۱۲۶۳۹۳۶۷۶ شماره تلفن ثابت: ۰۲۱۴۰۳۳۰۹۴۹



آذین قطعه

A Z I N G H A T E H

شرکت آذین قطعه فعالیت خود را از سال ۱۳۶۴ در زمینه تپه، تولید و توزیع قطعات بدکی سیستم ترمز تمامی خودروهای سواری داخلی با کیفیت بالا و جلب رضایت مشتری به طور تخصصی پایه ریزی نموده است. در شروع با توجه به نیاز بازار آن زمان که بیشتر خودروها بیکیان بود، اقدام به عرضه عمده قطعات ترمز این خودرو نموده و با گذشت زمان با اضافه نمودن قطعات خودروهای دیگر به سبد کالایی خود به رکورد بیش از ۲۰۰ قلم از قطعات سیستم ترمز انواع خودروهای (پژو ۴۰۵، پژو پارس، پژو ۲۰۶، سمند، پراید، روت آردی، بیگان، رانا، ریو، تپه، تندر ۹۰، نیسان وانت، مزدا وانت، وانت آریسان) رسیده است که باعث افتخار ماست آن را یکجا تقدیم مشتریان عزیز نماییم.

نظر به اینکه برخی افراد سوچو اقدام به تهیه و فروش محصولات تقلبی و بی کیفیت با برند قبلی مجموعه ما نموده اند و از آنجایی که سیستم ترمز بخش حساس و پرخطر خودرو می‌باشد و کوچکترین ایرادی سبب خسارت‌های جبران ناپذیری می‌گردد، لذا مجموعه ما محصولات خود را از ابتدای سال ۱۴۰۱ با نام تجاری آذین قطعه تقدیم مشتریان عزیز می‌نماید تا دیگر شاهد اینگونه مشکلات نباشیم.

فروشگاه مرکزی آذین قطعه
 تهران خیابان اکباتان کوچه ۸ متری ملت پلاک ۳۰
 شماره تماس: ۰۲۱ ۳۳ ۹۲۰ ۴۵۴ / ۰۲۱ ۳۳ ۹۵۶۳ ۲۹ / ۰۲۱ ۳۳ ۵۳ ۱۵ ۲۰

www.azinghateh.com
 0935 460 66 75
 azin_ghateh
 azinghateh@yahoo.com

نمایندگی‌های معتبر آذین قطعه در تهران				
آقای میلاد زندی	فروشگاه یاران (ایزل)	آقای حسین پیری	آقای حامد پرویزی	آقای محمدرضا الطافی
۰۲۱ - ۳۳ ۹۵ ۸۶ ۵۱	۰۲۱ - ۳۶ ۹۱ ۵۴ ۲۷	۰۲۱ - ۳۳ ۹۷ ۵۵ ۱۰	۰۲۱ - ۳۳ ۹۸ ۹۹ ۰۷	۰۲۱ - ۳۳ ۹۶ ۴۴ ۵۳
آقای ناصر توکلی	آقای سید حسن ایزدی	آقای علی یعقوبی	آقای روزبه واقف	آقای مهدی نامدار
۰۲۱ - ۳۳ ۹۰ ۹۰ ۲۹	۰۲۱ - ۳۳ ۹۸ ۰ ۵۲۳	۰۲۱ - ۳۳ ۹۵ ۸۱ ۷۳	۰۲۱ - ۳۳ ۹۸ ۸۶ ۹۱	۰۲۱ - ۳۳ ۹۴ ۰ ۸۹۳

نمایندگی فعال از کلیه شهرستان‌ها پذیرفته می‌شود

www.azinghateh.com

«سید جواد جهرمی» در دومین همایش تجلیل از برترین های بورس کالا با تاکید بر این نکته که صنعت تایر، صنعت برق و صنعت خودرو به واسطه قیمت گذاری دستوری در حال نابودی و کاهش سرمایه گذاری هستند، گفت: راه اشتباه رفته و تجربه شده قیمت گذاری دستوری کمکی به اقتصاد نخواهد کرد و آب در هاون کوبیدن است. ضروری است که برای تحقق شعار سال از قیمت گذاری دستوری فاصله بگیریم.

قیمت گذاری دستوری کمکی به اقتصاد کشور نمی کند

وی تاکید کرد: قیمت گذاری دستوری، تولید را مختل، عرضه را کم و نیاز به واردات را بیشتر می کند. اوضاع بازار پت بطری در سال ۹۷ مثال واضحی است که تجربه شده است. سیاست های سال ۹۷ جلوی چشم ماست که ضرر آن را دیدیم و نباید تکرار شود و همه ما به عنوان فعال اقتصادی، وظیفه جهاد تبیین را داریم.

الله (ص) از آن منع کرده است و باید خرید و فروش به آسانی صورت گیرد و بر موازین عدل، به گونه ای که در بهای نه فروشنده زیان ببندد و نه خریدار اجحاف شود. وظیفه مادر بورس کالا نیز اخذ تصمیمات کارشناسی شده برای تسهیل مبادلات کالاها در میان تولیدکنندگان بالادست و پایت دست است؛ مسیر اصلی بورس کالا حرکت در جهت مقابله با رانت و فساد است و در این مسیر برای رشد تولید کشور، یک قدم هم عقب نمی نشینیم.

دوگانه مدیران سیاسی مدیران کارشناسی

مرصاد رنگرز

دبیر تحریریه

سید احمد حسینی رئیس اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران اخیراً پرده از مشکلی جدی در بدنه دولت برداشت، اتفاقی که به نظر می رسد سال ها در بدنه دولت وجود داشته و امروز البته بیش از پیش در قوانینی همچون طرح شناسه کالا و سامانه مودیان بیشتر جلوه پیدا کرده است.

تصمیم سازی سیاسی در مقابل کارشناسی

در جدیدترین اتفاق وقتی ستاد ویژه لوازم یدکی خودرو مصوب کرد تا بازار رسی ها قهری نباشد و صرفاً شادای بوده و بر خورد معطوف به بخشی از بازار باشد که فاقد پروانه کسب بوده و در منزل مسکونی فعالیت می کنند اتفاق بیافتد و بدنه کارشناسی وزارت صمت و دیگر اعضای ستاد نیز با آن موافق بودند در اقدامی که به نظر سیاسی است، یکی از مدیران وزارت صمت که با قانون شناسه کالا مرتبط است به دادستان نامه نوشته و درخواست بر خورد قهری می کند. از نظر او کار دولت در قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز درست است و بدون در نظر گرفتن ساعت ها کار کارشناسی در حوزه اصناف و اتحادیه و همچنین مصوبه ستاد عملاً پشت پا به کار کارشناسی می زند.

این رویکرد قبل از آن که نشان دهد تصمیم گیری دولت بر اساس تسهیل کسب و کار و همچنین عدم تشنج در بازار است نشان از تصمیم سیاسی برای بازگشت به رسانه ها و در مرکز توجه قرار گرفتن است و عملاً باعث به هم ریختگی بازار می شود و بدنه اجرایی دولت نیز برای فرار از توییح عملاً به فرآیند اعلام شده عمل می کند. نوع نگاه مدیران سیاسی که با جابه جایی دولت ها میز خود را نیز باید تحویل دهند با نگاه مدیران سطح میانی که عملاً به

عنوان بدنه کارشناسی شناخته می شوند کاملاً متفاوت است، دسته اول به دنبال پیشبرد اهداف شخصی یا در بهترین حالت دولتی و جناحی برای حفظ دستاوردهای خود هستند و دسته دوم به دنبال اجرایی شدن قانون در گذار مراحل درست و دقیق است. همین امر باعث می شود عملاً تصمیم سازی دستوری و هیجانی شکل گرفته تا جایگاه ها حفظ یا ارتقا یابد، همین امر به روند شکل گیری اقتصادی مافیایی و رانتی نیز که دامن زده و عملاً دست مافیای را باز خواهد گذاشت.

ساماندهی قهری

عده ای تصور می کنند با بگیر و ببند با ایجاد ترس در بازار برای عدم اجرای برخی قوانین که با اشکالات جدی مواجه بوده و آیین نامه های آن حکم قانون را توسعه داده و سامانه های آن پرنقص است می توانند مشکلات خود را پوشش داده و عملاً با سیاست «راه بنداز، جابنداز» کار خود را پیش ببرند در حالی که عملاً ساماندهی قانونی و تمکین به قانون باید هم در مجری و هم در بدنه کسب و کار رعایت شود و مگر می شود تا زیر ساختی فراهم نباشد، طرحی را به نتیجه رساند؟

نتیجه چه خواهد شد؟

اتحادیه ها و اصناف در صورت عدم انسجام درونی بازی را باخته و عملاً بدنه عقلایی آن به کناری رانده شده و اعتبار خود را بدنه اصناف نیز از دست خواهند داد کمالاتی که شرایط امروز اصناف حاکی مدیریت ضعیف گذشته در مطالبه گری است و در نقطه مقابل بدنه کارشناسی دولت نیز مرعوب مدیران سیاسی شده و طرح هایی ابر به مرحله اجرا در آمده و دست آخر این کسبه نارضی است که برای نشان دادن صدای خود به کمپین و اعتراض رسانه ای و شقه های مختلفی از اعتراض روی خواهد آورد.

افزایش ارتباط بخش خصوصی در گرو یافتن زبان مشترک

اهداف مشترک گام بردارد.

این فعال صنفی بیان داشت: کسب و کارها از دو منظر عوامل درونی و بیرونی تحت فشار هستند. عوامل درون سازمانی مسائلی است که باید توسط کسب و کارها و کارآفرینان حل شود اما عوامل بیرونی تحت کنترل نبوده و کسب و کارها را دچار چالش می کند.

ملاکی اهمیت برنامه ریزی در کسب و کار را یادآور شد و افزود: حیات تولید و پیشرفت کسب و کار در برنامه ریزی نهفته است اما متأسفانه امروزه امکان برنامه ریزی از بین رفته چرا که عوامل بیرونی و سیاست گذاری های نادرست شرایطی را ایجاد کرده که قدرت پیش بینی و برنامه ریزی از تولیدکنندگان و صاحبان کسب و کار، سلب شده است. در سال گذشته، طرحی به نام حمایت از کسب و کارهای احد و اصیل آغاز شد که امسال به دلیل شرایط ایجاد شده به احیاء کسب و کارهای اهل و اصیل تبدیل شد.

این فعال حوزه لوازم یدکی عنوان کرد: در مقوله طرح شناسه کالا و کد رهگیری چالش هایی برای تولیدکنندگان ایجاد شده است. برای مثال تولیدکننده محصول را با بسته بندی دارای شناسه و کد رهگیری به فروشنده تحویل می دهد. چنانچه فروشنده با بسته بندی دارای شناسه، کالای تقلبی به فروش رساند، تولیدکننده مقصر نیست.

وی یادآور شد: طبق آیین نامه و دستورالعمل طرح شناسه کالا و کد رهگیری هیچ یک از نهادهای نظارتی و بازرسی حق ندارند که در انبار به دنبال کد رهگیری و شناسه کالا باشند.

ملاکی یکی دیگر از چالش های کسب و کار را نام برده و ادامه داد: قوانینی که سامانه مودیان وضع کرده است، کسب و کارها را دچار چالش های دیگری کرده و در واقع مانند دست انداز در مسیر تولید عمل می کند.

ادامه در صفحه ۷



حیات تولید و پیشرفت کسب و کار در برنامه ریزی نهفته است اما متأسفانه امروزه امکان برنامه ریزی از بین رفته چرا که عوامل بیرونی و سیاست گذاری های نادرست شرایطی را ایجاد کرده که قدرت پیش بینی و برنامه ریزی از تولیدکنندگان و صاحبان کسب و کار، سلب شده است. در سال گذشته، طرحی به نام حمایت از کسب و کارهای احد و اصیل آغاز شد که امسال به دلیل شرایط ایجاد شده به احیاء کسب و کارهای اهل و اصیل تبدیل شد.

محمد رضا ملاکی عضو هیئت مدیره اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران، در جلسه هم اندیشی اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه های خودرو و کشور و اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو گفت: بخش خصوصی می تواند به قطب سوم خودروسازی کشور تبدیل شود. ارتباط بخش خصوصی در حوزه تولید، توزیع و خدمات باید افزایش یابد که لازمه پیشرفت تعاملات تمرکز بر وجوه اشتراک و یافتن زبانی مشترک است.

محمد رضا ملاکی اظهار داشت: برتری و اهمیت این بازار غیر قابل انکار است. در اینجا باید تاکید کنیم که بازار افتر مارکت از فرهنگ خاص خود پیروی می کند.

وی ادامه داد: بخش خصوصی باید به دنبال یک زبان مشترک باشد و با سیاست گذاری های درست و اشتراکی در جهت تحقق

فروشگاه گودرزی

نماینده انحصاری نت آسیمکو

تحت لیسانس آسیمکو آمریکا

نماینده انحصاری نت "های - کیو" اصل کره



اتحادیه صنایع تایر ایران

بیان

کیفیت برتر

شماره ثبت: ۳۸۹۳۲۷

تهیه و توزیع قطعات یدکی محصولات ایران خودرو و سایپا



مغزی کشویی، دنده میل سوپاپ، دنده میل لنگ، دنده دیفرانسیل، دنده برنجی و ...

ایلیا
 خسر و محمدزاده
 ۰۹۹۶۱۰۰۱۸۸۹
 ۰۹۱۲۳۹۳۱۰۴۰
 ۰۲۱۳۶۶۷۶۰۴۰
 ۰۲۱۳۳۹۸۶۲۰۱
 ۰۹۱۲۳۱۰۷۲۷۹

تهران - جاده خاوران - بعد از تعویض پلاک - عباس آباد علاقه مند - شهرک صنعتی بهارستان

خیابان نرگس پنجم - کوچه مهستان نهم پلاک ۲۲۱ - کد پستی: ۱۸۴۶۱۸۱۳

تهران، خیابان ملت، نبش پاساژ قبائیان، پلاک ۹۳

تلفن: ۳۳۱۱۱۴۳۵ همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۲۳۸۰

www.godyadak.ir

اتحاد بخش خصوصی در راستای اهداف مشترک

است در این کنسرسیوم بخشی از گروه قطعه‌سازان عضو باشند اما سایر سازندگان قطعات نیز باید از منافع و دستورالعمل‌ها پیروی کنند چرا که منافع به طور جمعی تدوین می‌شود. منصوری، مدیرعامل شتاب کار بیان داشت: برای آنکه منافع تولید کننده و فروشنده، تامین گردد، باید به خریدار و مصرف کننده توجه شود بنابراین یکی از مسائل مهمی که کنسرسیوم باید به آن توجه کند بحث منفعت خریدار است.

بخش خصوصی تولید، توزیع و خدمات با هدف اتحاد بخش خصوصی تشکیل می‌شود. ما با اتحاد و تشکیل این کنسرسیوم می‌توانیم حرف‌ها و خواسته‌هایمان را به گوش دولتمردان رسانیم. خواسته‌ی ما مشترک است اما هنگامی که به طور جداگانه مطرح می‌شود، توجهی به آن نشده و از نظر اتمان استفاده نمی‌شود. این فعال قطعه‌ساز تصریح کرد: به طور استاندارد تمامی گروه‌های فروشنده، خریدار و سایر سازمان‌ها جزء ذی نفع‌های کنسرسیوم محسوب می‌گردند اما ما قصد داریم کنسرسیومی در بخش خصوصی تشکیل دهیم. ممکن

منصوری، عضو انجمن سازندگان قطعات خودرو در جلسه هم‌اندیشی اعضای هیات مدیره این انجمن و اتحادیه صنف تولید کنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران گفت: برای آنکه حرف‌ها و خواسته‌هایمان را با قدرتی بیشتر مطرح کنیم باید با یکدیگر متحد باشیم. کنسرسیوم بخش خصوصی باید در راستای تحقق اهداف مشترک کمان تاسیس شود. منصوری اذعان داشت: کنسرسیوم متشکل از سه

کالای قاچاق، کالای بی‌کیفیت، واردات بی‌رویه سه مهره بازدارنده بخش خصوصی

چالش‌های فراوانی مواجه می‌شود. این فعال قطعه‌ساز، صنعت خودرو را در موقعیت حساسی معرفی کرد و تاکید داشت: صنعت خودروسازی بسیار آسیب پذیر است و با کوچکترین سهل‌انگاری و چالشی، تمامی هجمه‌ها به سمت خودروسازان و قطعه‌سازان روانه می‌شود. ضعف آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها افرادی را مورد هدف قرار داده که کسب و کاری سالم را اداره می‌کنند و چالش‌ها متوجه اشخاصی است که در مسیر درست قدم بر می‌دارند.

خسرو شاهی یادآور شد: ما به عنوان فعالان بخش تولید و توزیع باید برای حل این مسائل تدابیری بیندیشیم چرا که جلوگیری از واردات بی‌رویه، کالاهای قاچاق و بی‌کیفیت تنها اهداف حکومت نبوده و بخش خصوصی نیز خواستار عدم ورود این محصولات به بازار است.

وی افزود: برای آنکه بتوانیم راه حل و تدابیر کارشناسانه تدوین کنیم، باید تیمی متشکل از کارشناسان بخش تولید و توزیع تشکیل دهیم، آنگاه می‌توانیم دستورالعمل‌ها، آیین‌نامه‌ها، طرح‌ها و قوانین کارشناسی شده را در جهت تحقق اهداف مشترک بخش خصوصی و دولتی در خصوص واردات، کالای قاچاق و بی‌کیفیت به مجلس و وزارتخانه ارائه کنیم.

اصغر خسرو شاهی، نایب رئیس انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو در ایران، در کشورهای پیشرفته دنیا منسوخ شده است. در کشورهای اروپایی تعمیرگاه‌های معتبر و مجاز، خود قطعات خودرو و لوازم یدکی مورد نیاز را تهیه کرده و اتومبیل را سرویس می‌کنند. در واقع واحد صنفی فروش لوازم یدکی بسیار اندک است و کمتر کسی شخصاً، اتومبیلش را تعمیر می‌کند. اگر بتوانیم این چارچوب و روش فروش را در کشور اجرا کنیم نه تنها به دستاوردی بزرگ رسیده بلکه رضایت مصرف کننده را نیز به ارمغان می‌آوریم.



به گزارش قطعات خودرو، اصغر خسرو شاهی، نایب رئیس انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو در جلسه هم‌اندیشی اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو کشور و اتحادیه صنف تولید کنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران گفت: بخش خصوصی با کالای قاچاق و بی‌کیفیت و واردات بی‌رویه دست و پنجه نرم می‌کند که آسیب آن نه تنها مصرف کننده را بلکه صنعت خودروسازی را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد. برای جلوگیری و کاهش آسیب‌ها باید، تیمی متشکل از کارشناسان بخش تولید و توزیع تشکیل دهیم تا بتوانیم قوانین و آیین‌نامه‌های کاربردی را به حاکمیت ارائه کنیم. اصغر خسرو شاهی اظهار داشت: در بازار با سه بحث واردات بی‌رویه، کالای قاچاق و کالای بی‌کیفیت مواجه هستیم که قطعا هیچ‌یک از اعضای زنجیره تولید و توزیع خواهان ورود محصولات مذکور به بازار نیستند. قطعه‌سازان خود را موظف می‌دانند که کالای با کیفیت تحویل داده و از تولید ملی حمایت کنند. وی ادامه داد: دولت به عنوان حاکم برای جلوگیری از تزریق کالای قاچاق و بی‌کیفیت به بازار و واردات بی‌رویه، تدابیری را اتخاذ می‌کند اما متأسفانه به دلیل عدم وجود مدیریت صحیح و سیاست‌گذاری‌های نادرست، تدابیر در مرحله اجرا با

ارتباط سه بخش تولید، توزیع و خدمات در قالب کنسرسیوم

فراموشی قرار گرفته و روش مدرن خرید اینترنتی، فراگیر شده است. بخش صنعت نیز از این قافله عقب نمانده و عده‌ای، قطعات مورد نیازشان را به طور اینترنتی تهیه می‌کنند. این فعال قطعه‌ساز در خصوص اعضای تشکیل دهنده کنسرسیوم تصریح کرد: این کنسرسیوم باید از نمایندگان سه بخش، انجمن ساخت قطعات خودرو، اتحادیه لوازم یدکی خودرو و اتحادیه تعمیرکاران خودرو تشکیل شود چرا که سه واحد صنعتی و صنفی ذکر شده، به ترتیب نمایندگان حوزه تولید، توزیع و خدمات هستند.



به گزارش قطعات خودرو، گلوردی گلستانی، رئیس هیئت مدیره انجمن سازندگان قطعات خودرو در جلسه هم‌اندیشی اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو کشور و اتحادیه صنفی تولید کنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو اظهار داشت: برای آنکه اهداف مشترک کمان را به مرحله تحقق رسانیم باید کنسرسیومی متشکل از سه بخش تولید، توزیع و خدمات تشکیل دهیم. گلستانی اظهار داشت: توزیع کننده، تولید کننده و خدمات، سه راس یک مثلث هستند که با اتحاد یکدیگر می‌توانند در جهت رفع مشکلات و چالش‌ها گامی بزرگ بردارند. قطعه‌سازان، بخش تولید را مدیریت کرده و اتحادیه لوازم یدکی، در بخش توزیع فعالیت می‌کند. بخش خدمات را نیز اتحادیه تعمیرکاران خودرو، عهده دار شده است.

وی ادامه داد: از آنجایی که ارتباط سه بخش تولید، توزیع و خدمات می‌تواند راهگشا باشد، تشکیل کنسرسیومی متشکل از سه بخش مذکور بسیار ضروری است. این کنسرسیوم مانند هسته مرکزی عمل کرده و می‌تواند در کنار آن اهدافی چون صادرات، واردات، افزایش تولید ناخالص ملی و اشتغال رانندگان، روش فروش اینترنتی قطعات از اهداف مهم کنسرسیوم است چرا که در حال حاضر روش‌های سنتی خرید در مسیر

رئیس هیئت مدیره انجمن سازندگان قطعات خودرو تاکید کرد: هدف ما باید اتحاد باشد. اگر در بخش اتحادیه لوازم یدکی خودرو، تولید کننده حضور دارد باید به انجمن قطعه‌سازان بپیوندد و اگر در بخش قطعه‌سازان، توزیع کننده و خدمات دهنده فعال است باید به سمت اتحادیه لوازم یدکی خودرو و اتحادیه تعمیرکاران خودرو حرکت کنند. در واقع، از بین بردن تداخلات، مسیر پیشرو کنسرسیوم را هموار می‌کند. گلستانی عنوان کرد: سلیقه و افکار شخصی نباید در اهداف و مسیر کنسرسیوم وارد شود. باید اساسنامه و آیین‌نامه کنسرسیوم به طور شفاف و مشخص تدوین گردد چرا که این کنسرسیوم اهداف مهمی را دنبال کرده و نباید در مسیر حرکتش، خللی چون سلیقه و عقاید شخصی ورود یابد. گلوردی گلستانی، رئیس هیئت مدیره انجمن سازندگان قطعات خودرو اذعان داشت: کنسرسیوم باید اهدافی را در حوزه تولید، توزیع و خدمات دنبال کند که در برگیرنده بازار باشد. اهداف کنسرسیوم به طور سالانه مورد بررسی قرار گرفته و به روزسانی شود. برای آنکه مسیر حرکت کنسرسیوم هموار باشد باید در کنار آن به مسائلی همچون، تصمیم‌گیری، امور حقوقی، برنامه‌نویسی و IT نیز توجه کنیم و با بهره‌گیری از موارد مذکور به اهدافمان جامه عمل پوشانیم.

منافع انجمن قطعه‌سازان و اتحادیه لوازم یدکی مشترک است

دولتی را حل می‌کند. براسو اذعان داشت: عده‌ای از فعالین حوزه لوازم یدکی گروه عظام، اتحاد موتور، کروزر و سایر قطعه‌سازان را بانی طرح شناسه کالا و کد رهگیری می‌دانند که قطعا این نوع نگرش، باعث می‌شود ارتباط اتحادیه لوازم یدکی خودرو و انجمن قطعه‌سازان زاویه‌دار شود.

وی ادامه داد: قطعه‌سازان هیچگاه در مقابل اتحادیه لوازم یدکی خودرو قرار نداشته و با وجود برخی از تفاوت‌ها، همیشه به دنبال اتحاد بوده‌اند. هر دو در بخش خصوصی فعالیت کرده و باید با چالش‌های بخش دولتی دست و پنجه نرم کنیم.

این فعال قطعه‌ساز تاکید داشت: در طرح شناسه کالا و کد رهگیری پیشنهاد داریم، فعلا با دو محصول کمک فنر و باتری، قانون را پیش ببریم و در ادامه، اقلام را اضافه کنیم اما متأسفانه برخلاف نظر ما از ابتدا با ۵۳ قلم کالا پیگیری طرح آغاز شد.

براسو نماینده گروه صنعتی عظام در جلسه هم‌اندیشی اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو کشور و اتحادیه صنف تولید کنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران تصریح کرد: ما موظف هستیم که کالای دارای شناسه و کد رهگیری به ساپکو، سازه گستر و سایر سازمان‌ها ارائه دهیم. در واقع اجرای طرح از این بخش آغاز شده و به خریداران نیز تاکید شده که کالای شناسه دار تحویل گیرند بنابراین قطعه‌سازان نیز موظف به درج کد رهگیری و شناسه کالا هستند.



قطعه‌سازان هیچگاه در مقابل اتحادیه لوازم یدکی خودرو قرار نداشته و با وجود برخی از تفاوت‌ها، همیشه به دنبال اتحاد بوده‌اند. هر دو در بخش خصوصی فعالیت کرده و باید با چالش‌های بخش دولتی دست و پنجه نرم کنیم

به گزارش قطعات خودرو، براسو نماینده گروه صنعتی عظام در جلسه هم‌اندیشی اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو کشور و اتحادیه صنف تولید کنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران گفت: عده‌ای قصد دارند روابط انجمن قطعه‌سازان و اتحادیه لوازم یدکی را در تنگنا قرار دهند. قطعه‌سازان همواره با اتحادیه لوازم یدکی متحد بوده و معتقد هستند که اتحاد بخش خصوصی خیلی از چالش‌های ایجاد شده از سوی بخش

محمد حسن علیزاده: شناخت بازار لازمه موفقیت در تولید

تولیدکننده بازاری (صنفي) موفق تر است

تولید اگر بخواهد موفق باشد باید رقیب داشته باشد و بهترین رقیب برای تولیدکننده ایرانی، واردات است. البته واردات از تولیدکنندگان سطح اول جهان و با کیفیت عالی که مزیت رقابتی آنها کیفیت باشند

آن هم معلمات ربوی است. گاهی می‌بینیم شخص نزول دهنده دام پهن کرده است و ظاهر کارش را طوری انجام داده است که بتواند در محکمه حرفش پیش بيفتد من تاکنون ندیده‌ام که پای فاکتور از کسی علاوه بر امضا اثر انگشت بگیرند. این یعنی طرف از اول بر نامه ریزی کرده است و متأسفانه کاسب تازه کار یا گرفتار هم بی‌توجهی کرده است.

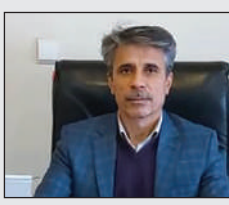
پاس صنعت پرتو
تولید کننده قطعات جلوبندی خودرو

مادر کیفیت پیشرو هستیم

www.passanat.com

نمایشگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۳ مسکو، فرصتی برای ارائه توانمندی قطعه سازان و خودروسازان ایرانی

دوست زاده تاکید کرد: نمایشگاه سال گذشته در بحبوحه تحریم اروپا و غرب علیه روسیه برگزار شد و شاید تاثیر آن بر مردم روسیه به عنوان مشتریان نهایی ملموس نبود، اما امسال کمبودها و محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها بیشتر به سطح جامعه روسیه منتقل شده و انتظار می‌رود که فرصت بیشتری برای شرکت کنندگان ایرانی به منظور عرضه و فروش محصولاتشان، همچنین عقد قراردادها فراهم باشد.



«ابراهیم دوست زاده» در گفت‌وگویی با اشاره به برنامه ریزی انجمن قطعه سازان همگن برای حضور شرکت‌های قطعه ساز و خودروساز ایرانی در نمایشگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۳ مسکو، افزود: سال گذشته این انجمن نخستین بار در این نمایشگاه حضور یافت و هر چند تصمیم گیری برای حضور شرکت‌های ایرانی بسیار دیر هنگام اتفاق افتاد، اما با همکاری و مساعدت وزارت صمت، وزارت امور خارجه و سفارت ایران در روسیه، حضور بسیار خوبی را شاهد بودیم.

وی گفت: با توجه به دعوت روس ها برای دومین سال متوالی به منظور حضور در این رویداد نمایشگاهی، امسال نیز استقبال بسیار خوبی را از سوی خودروسازان، قطعه سازان و زنجیره تامین شاهدیم؛ در این زمینه طبق تقویم نمایشگاه، از مدتی قبل ثبت نام از شرکت‌ها آغاز شده که تا پایان ماه جاری میلادی ادامه خواهد داشت.

این عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه سازان خودروی کشور تصریح کرد: نمایشگاه امسال با مجوز رسمی سازمان توسعه تجارت ایران، از ۲۱ تا ۲۴ اگوست ۲۰۲۳ (۳۰ مرداد تا دوم شهریور) با حضور مقامات و مدیران بلند پایه دولتی و بخش خصوصی ایران و روسیه برگزار می شود که در آن علاوه بر اعزام هیات تجاری جهت بازدید از نمایشگاه، برگزاری نشست‌های تخصصی با خودروسازان و قطعه سازان دیگر کشورها، حضور در نشست مشترک با انجمن‌های صنعت خودرو و قطعه سازی روسیه و بازدید از خطوط تولید و دیدار با مدیران صنایع خودرو سازی روسیه پیش بینی شده است. وی با اشاره به برخی دستاوردهای نمایشگاه سال گذشته، خاطر نشان کرد: اکنون صادرات هر دو خودروساز بزرگ کشور یعنی ایران خودرو و سایپا به روسیه کلید خورده و برخی قطعه سازان نیز با امضای قرارداد، به انجام صادرات قطعات مورد نیاز طرف‌های روسیه پرداخته‌اند.

دوست زاده بیان داشت: نمایشگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۳ مسکو نیز اواخر مرداد و اوایل شهریور امسال برگزار خواهد شد و نسبت به سال گذشته، متراژ نمایشگاهی بیشتری را برای غرفه سازی شرکت‌های ایرانی در اختیار داریم. همچنین ۲۰ هزار متر مربع از سوی روس‌ها به عنوان نمایشگاه خودرو (Car Show) در نظر گرفته شده که خودروسازان ایرانی، روسی و

لزوم وجود دفتری برای پیگیری امور صادراتی شرکت‌ها

این عضو هیات مدیره انجمن قطعه سازان همگن با اشاره به موفقیت قابل قبول شرکت کنندگان ایرانی در اتومبیلیتی ۲۰۲۲، تبدیل برخی تفاهم‌نامه‌ها به قراردادها و همکاری و فروش قطعات و تجهیزات، گفت: به طور قطع وجود دفتر ثابتی از سوی انجمن و زنجیره تامین در مسکو که مسائل مربوط به صادرات را بتوان از نزدیک پیگیری کرد، در موفقیت هر چه بیشتر شرکت‌های ایرانی تاثیر گذار خواهد بود.

وی افزود: امسال نیز همچون سال گذشته باید بخشی از انرژی زنجیره تامین صرف ایجاد و توسعه مسیر صادرات و همکاری شود. در این زمینه مشکلات اصلی شامل مشکلات داخلی صادرات، معضلات ورود به مرز روسیه، مشکل تطبیق با استانداردهای روسیه و غیره، شناسایی و راهکارهای مشخص شده است و امیدواریم با کمک همه دست‌اندر کاران امر از وزارت صمت، وزارت امور خارجه، سفارت ایران در روسیه و سازمان توسعه تجارت بتوانیم مشکلات را پشت سر گذاشته و با حداکثر توان در این بازار حضور بیابیم.

انعقاد تفاهم ۷۰۰ میلیون یورویی در زمینه خودرو و قطعات با روسیه، از جمله دستاوردهای نمایشگاه پار سال بود.

به اعتقاد کارشناسان، پتانسیل چهار تا پنج میلیارد دلاری برای صنعت خودرو سازی و قطعه سازی و ویژه بازار لوازم یدکی خودرو در روسیه برای ایرانی‌ها وجود دارد.

اردیبهشت امسال قرارداد صادرات خودروهای شاهین، کوئیک و سایپا از گروه خودرو سازی سایپا در بازارهای روسیه و بلاروس به میزان ۴۵ هزار دستگاه و ارزش ۴۵۰ میلیون یورو طی سه سال منعقد شد. همچنین این گروه خودرو سازی صادرات محصولات پی ۹۰ (کادیلک) و شاهین به روسیه را در دستور کار دارد که همگی از دستاوردهای حضور قطعه سازان و خودروسازان ایرانی در نمایشگاه پارسال است.

دیگر کشورهای شرکت کننده می‌توانند اتومبیل‌های تولیدی خود را در آن به نمایش بگذارند.

وی ادامه داد: امسال نیز در نظر داریم غرفه جداگانه‌ای را در پایوبون ایران به منظور نمایش توان مهندسی و دانش فنی شرکت‌های دانش بنیان ایرانی در عرصه خودرو و قطعه سازی اختصاص دهیم. این عضو هیات مدیره انجمن قطعه سازان همگن اظهار داشت: با استقبال انجام شده، امسال علاوه بر حضور دو خودروساز بزرگ کشور، برخی خودروسازان خصوصی نیز در نمایشگاه حضور خواهند داشت و در کنار خودروهای سدان و سواری، توان کشورمان در تولید وانت نیز در معرض دید عموم قرار خواهد گرفت.

چینی‌ها و ترک‌ها، دور قریب اصلی ایران

وی تصریح کرد: همچون سال گذشته، شرکت‌های چینی و ترک را دو رقیب اصلی ایرانی‌ها در این نمایشگاه و بازار می‌دانیم و کاهش مشکلات حمل و نقلی، گمرک، مبادلات پولی و مالی و غیره، می‌تواند راهگشای شرکت‌های ایرانی برای حضوری قوی‌تر در این بازار همسایه شمالی باشد.

دبیر انجمن قطعه سازان همگن مطرح کرد:

عدم تامین ارز و قطعی برق؛ چالش بزرگ قطعه سازان



«آرش محبی نژاد» در گفت‌وگو با خبرنگار ما افزود: بزرگترین مشکل حال حاضر صنعت خودرو و قطعه سازی کشور، موضوع تامین ارز است؛ به طوری که که جلوی تخصیص ارز گرفته شده و فقط در مواردی به صورت قطره چکانی یا موردی تامین ارز انجام می‌شود. وی بیان داشت: علاوه بر مشکل یاد شده، امروز واحدهای قطعه ساز با بحران کسری نقدینگی که از قبل نیز وجود داشته، مواجه‌اند.

دبیر انجمن قطعه سازان همگن ادامه داد: به زودی و با گرمتر شدن هوا، قطعی برق صنایع همچون سال‌های گذشته انتظار می‌رود و در این زمینه شاهدان سال‌نامه‌هایی از سوی شرکت‌های برق به کارخانجات از جمله قطعه سازی‌ها هستیم که تولید و تیراژ را با مشکل مواجه خواهد کرد.

ادامه در صفحه ۷



دانا تجارت توانا

ایمیل: info@danatejarat.com

آیدی اینستاگرام: danatejarat

آدرس سایت: www.danatejarat.com

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۸۳۳۲۹

فکس: ۳۳۱۱۴۷۷۸



ARAFANCO

CAV



GHAEH



STYM

نگاه اجمالی بر شرکت دانا تجارت توانا

شرکت دانا تجارت توانا با نماد اختصاری دی تی تی (D.T.T)، تشکیل شده از دو شرکت ثبتی می‌باشد که به صورت کاملاً خصوصی فعالیت حرفه‌ای را در زمینه تولید-واردات-صادرات قطعات یدکی خودروهای سنگین صورت می‌دهد. شرکت ثبتی اول، تهران فرگوسن با نماد اختصاری "تی اف (TF)" است که در سال ۱۳۷۰ تأسیس و فعالیت خود را در حوزه واردات-تولید-بخش و فروش قطعات یدکی لیفتراک‌های بلغاری (بالکاناکار)، مونتاز و ساخته شده در شرکت لیفتراک سازی ایران، لیفتراک‌های دو، توپوتا، کوماتسو، سپاهان، تراکتورهای مسی فرگوسن و موتورهای پرکینز انگلستان ساخته شده در شرکت تراکتور سازی ایران آغاز نموده است و از سال ۱۳۷۴ به عنوان یکی از تأمین کنندگان اصلی قطعات یدکی لیفتراک و تراکتور در ایران محسوب می‌گردد و تاکنون با وجود بیش از ۱۰۰۰ مشتری ثابت و نماینده های خود در تمام نقاط ایران مشغول به فعالیت می‌باشد. شرکت ثبتی دوم، دانا تجارت توانا با نماد اختصاری (D.T.T) است که در سال ۱۳۸۴ فعالیت گسترده حرفه‌ای خود را در زمینه واردات و صادرات-تولید قطعات یدکی خودروهای سنگین ریلی-زمینی-دریایی به صورت عمده در داخل و خارج از کشور آغاز و تاکنون نیز به عنوان یکی از تأمین کنندگان واحدهای تولیدی و صنعتی عظیم کشور از جمله: شرکت های نفتی، پتروشیمی، پالایشگاه‌ها، بنادر، شرکت های فولادی، ایران خودرو، سایپا، نفت ایران و... فعالیت می‌نماید. افتخار ما در این است در سه دهه گذشته بیشترین سعی در داخلی سازی و استفاده از توانمندی واحدهای تولیدی داخلی بوده است و بسیاری از قطعات در حال حاضر با کیفیت بسیار قابل قبول در داخل تولید می‌گردد که تحت برندهای (D.T.T) یا (TF) به بازار داخلی عرضه می‌گردد.

تهدید طرح شناسه کالا، به فرصتی برای تولیدکنندگان صنفی تبدیل شد

این جداسازی باعث می شود، پیکان اتهام متوجه تمامی تولیدکنندگان با شرافت صنفی نباشد. احمد حسینی خاطر نشان کرد: تولیدکنندگان صنفی با کمترین هزینه و امکانات، بخش زیادی از ظرفیت تولید را تامین کرده اما از هیچ یک از سوبسیدها استفاده نمی کنند. ارز مرکز مبادلات را دریافت نکرده و یارانه حامل های انرژی به این عزیزان تعلق نمی گیرد. در صورتی که اگر این گروه از یک فضای کارگاهی برخوردار باشند، حامل های انرژی را با قیمت تولیدی پرداخت می کنند.

این فعال صنفی متذکر شد: اتحادیه انتظار دارد، تولیدکنندگان یک حداقلی از کیفیت را رعایت کنند. در واقع یک میزانی حداقلی از کیفیت مشخص شده و انتظار داریم تولیداتی عرضه شود که از این حداقل کیفیت برخوردار باشند.

رئیس اتحادیه صنفی لوازم یدکی خودرو افزود: طبیعتاً، قیمت محصولات با کیفیت بالا و محصولاتی با حداقل کیفیت تفاوت دارد اما نکته مهم این است که در این روش مطمئن هستیم سودجویی در بحث قیمت رخ نداده است. در واقع در گذشته تولیدی، یک کالای با کیفیت را تولید کرده اما به دلیل نبودن شاخص هایی چون حمایت و نام و نشان با قیمتی اندک به بازار عرضه می شد و یک کارخانه قطعاتی با کیفیت کمتر تولید کرده اما به دلیل وجود شاخص های چون نام و نشان و برند، دامنه سود بیشتری را لحاظ می کرد.

سید احمد حسینی رئیس اتحادیه صنفی تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران در پایان گفت: اتحادیه سعی دارد با ارائه فرصت هایی چون دریافت پروانه کسب، ایجاد یک تشکل و رسته و عرضه زمین به گروه تولیدکنندگان صنفی، چالش ها و مشکلات این گروه را حل کند اما در مقابل انتظار داریم، تولیدکنندگان صنفی نیز وارد این مسیر شده و اتحادیه را در رفع مسائل یاری کنند.



کار گرفته است اما باید در اینجا یک نکته را یادآور شویم. برخی از گرایش های دستگاه ها و سازمان های نظارتی بی جهت نبوده و ما نمی توانیم منکر باشیم که تمامی تولیدات داخل با کیفیت مطلوبی تولید نمی شوند. حسینی ادامه داد: متأسفانه عده قلیلی در بین تولیدکنندگان وجود دارند که به طور آگاهانه در مسیر نادرست حرکت کرده و برای سودجویی محصول کم کیفیت تولید می کنند. بخش دیگری از تولیدکنندگان سودجو نیز از روی برندهای به نام به تقلب می پردازند.

رئیس اتحادیه صنفی لوازم یدکی خودرو افزود: اتحادیه برای حل این مسئله، رسته تولیدکنندگان صنفی را دریافت کرده تا با یک خود نظارتی، درصد تولیدکنندگان متقلب و سودجو به حداقل رسد. مادامی که این گروه در یک تشکل قرار می گیرند، امکان تقلب و سودجویی نیز کاهش می یابد.

وی اظهار کرد: این تشکل مانند یک غشا عمل می کند. تولیدکنندگان با اصالت و افراد با شرافت از این غشا عبور می کنند اما تولیدکنندگان متقلب و افراد سودجو، مجوز عبور ندارند.

حسینی اذعان داشت: در پی این اتفاق فرخنده، نام اتحادیه به اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران تغییر کرد. این فرآیند توسط هیئت مدیره قبلی آغاز شده بود و توسط هیئت مدیره جدید پیگیری و به سرانجام رسید.

رئیس اتحادیه صنف لوازم یدکی خودرو حمایت جامع و مانع را امری مهم معرفی کرده و گفت: ما معتقد هستیم که از تولیدکننده باید حمایت جامع و مانع به عمل آید و این نوع حمایت را به مسئولین نیز متذکر شدیم. توقع داریم تولیدکننده صنفی تحت حمایت جامع قرار گیرد اما نباید این حمایت همه جانبه زمینه رانت و سوءاستفاده را فراهم کند، بلکه باید در کنار نظارت ها، حمایت جامع نیز در جریان باشد.

وی تصریح کرد: رسته تولیدکنندگان صنفی با مسائل و دغدغه هایی دست و پنجه نرم می کند که سایر رسته ها با آنها درگیر نیستند. تولیدکنندگان صنفی با چالش های چون فضای کارگاهی، استانداردهای اجباری، تهیه مواد اولیه و سایر موارد این چنینی مواجه هستند. حل این مسائل نیازمند تشکلی رسمی است که تولیدکنندگان این رسته از طریق آن مسائل خود را مطرح و در جهت حل آن اقدام کنند. به همین منظور، رسته تولیدکنندگان صنفی، در زیر مجموعه اتحادیه لوازم یدکی خودرو قرار گرفت. سید احمد حسینی خاطر نشان شد: در اولین مرحله برای این گروه از تولیدکنندگان، کد آیسک دریافت کرده و در مرحله بعد در جهت رفع چالش فضای کارگاهی اقداماتی را انجام دادیم. از این رو با شهرک صنعتی فرچک تفاهم نامه ای را منعقد کردیم. بر اساس این تفاهم نامه تولیدکنندگان صنفی دارای پروانه کسب تولید با معرفی نامه ای اتحادیه می توانند به شرکت شهرک صنعتی مراجعه کرده و در فاز دوم شهرک صنعتی فرچک ورامین، زمین با قیمت مصوب دولتی دریافت کنند.

این فعال صنف تولید و توزیع لوازم یدکی خودرو و بیان داشت: اتحادیه تمام تلاش خود را در جهت رفع مسائل و مشکلات به

سید احمد حسینی رئیس اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران گفت: بخش وسیعی از بازار توسط تولیدکنندگان صنفی تامین می شود اما طرح شناسه کالا برای موقعیت شغلی این گروه تهدید جدی محسوب می شد. اتحادیه این تهدید را به فرصت تبدیل کرده و شرایطی را فراهم کرد تا تولیدکنندگان صنفی، پروانه کسب و کد آیسک دریافت کنند.

سید احمد حسینی اظهار داشت: به تولیدکنندگان که از بدنه توزیع به تولید وارد می شوند، نام غیرمتعارف تولیدکنندگان زیرپله ای اطلاق می شود. در صورتی که تولیدکنندگان صنفی، از توانمندی کار بهینه سازی برخوردار بوده و با کمترین فضا و نازلترین هزینه ها، بهترین محصول را تولید می کنند. بنده به همراه برادرانم، با افتخار تولیدکننده صنفی بوده و از بخش توزیع به تولید روی آوردیم. در حال حاضر سید کالایی که تولید می کنیم، با محصولات تولیدکننده صنعتی با کارخانه های مجهز رقابت می کند. تولیدکنندگان صنفی از توانمندی قابل توجهی برخوردار بوده و باید از ظرفیت آنها استفاده کنیم.

وی نداشتن شناسنامه و عدم هویت را مهم ترین مشکل تولیدکنندگان صنفی خواند و یادآور شد: مهم ترین مشکل تولیدکنندگان صنفی، عدم هویت و نداشتن شناسنامه است. این دسته از تولیدکنندگان عموماً، صاحب برند و یا علائم تجاری بوده یا با صاحبان برند همکاری کرده و کالا تولید می کردند.

این فعال صنفی افزود: طرح شناسه کالا برای گروه تولیدکنندگان صنفی به عنوان یک تهدید تلقی می شد که خوشبختانه تهدید را به فرصت تبدیل کردیم. سازمان صمت استان تهران، رسته تولیدکنندگان صنفی را به اتحادیه لوازم یدکی خودرو تهران واگذار کرد و زمین پس اتحادیه لوازم یدکی خودرو در سطح استان تهران برای تولیدکنندگان صنفی دارای شناسنامه، پروانه کسب تولیدی صادر می کند.

عدم تامین ارز و قطعی برق؛ چالش بزرگ قطعه سازان

ادامه از صفحه ۶

به زودی و با گرمتر شدن هوا، قطعی برق صنایع همچون سال های گذشته انتظار می رود و در این زمینه شاهد ارسال نامه هایی از سوی شرکت های برق به کارخانجات از جمله قطعه سازی ها هستیم که تولید و تیراژ را با مشکل مواجه خواهد کرد

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه سازان خودرو و خاطر نشان کرد: با توجه به اینکه تعدیلات انجام شده در قراردادهای قطعه سازان مربوط به اواخر سال گذشته و اوایل امسال است، مطالبات معوق واقعی رقمی بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان خواهد بود.

وی تصریح کرد: مشکل اساسی در صنایع خودرو سازی و قطعه سازی، نبود اسناد بالادستی متفن است که بلا تکلیفی و سر درگمی فعالان این صنایع و عدم برنامه ریزی مناسب را رقم زده است.

وی گفت: از حدود یک سال پیش تاکنون، تامین انرژی به معضلی فراروی فعالان صنعتی در کشور تبدیل شده که به صورت قطعی برق در فصول گرم و قطعی گاز در فصول سرد، رشد تولید را با چالش همراه کرده است و متأسفانه هیچ فکر درست و حسابی در این زمینه شاهد نیستیم تا بتوانیم برنامه ریزی منسجمی برای تولید داشته باشیم و حتی پیش بینی می شود با کاهش تولید مواجه شویم.

محبی نژاد با اشاره به اصلاح نشدن قیمت ها در قراردادهای فیما بین قطعه سازان و خودروسازان، تصریح کرد: هنوز تصمیم منسجمی در این خصوص و اصلاح اساسی و اصولی قیمت ها شاهد نیستیم.

وی، به روند صعودی مطالبات قطعه سازان و زنجیره تامین از خودروسازان اشاره کرد و اظهار داشت: مطالبات تعیین تکلیف شده قطعه سازان به بیش از ۵۵ هزار میلیارد تومان رسیده است که افزون بر ۲۵ هزار میلیارد تومان آن معوق است.

افزایش ارتباط بخش خصوصی در گرو یافتن زبان مشترک

ادامه از صفحه ۴

وی ادامه داد: حوزه قطعات خودرو و هیچ نیاز سنجی وجود ندارد. همین امر باعث می شود که ثروت ملی از بین برود. دفتر خودرو، متولی ساماندهی سرمایه های وارد شده به این صنعت بوده اما مدیریت درستی در این حوزه نداشته و سرمایه های وارد شده را در مسیر صحیح به کار نگرفته است.

ملاکی افزود: یکی دیگر از وجوه اشتراک اتحادیه لوازم یدکی خودرو و انجمن قطعه سازان، نمایشگاه ها هستند که طبق آمار در نمایشگاه های برگزار شده در ادوار گذشته، ۶۰ درصد شرکت کنندگان از زیرمجموعه اتحادیه و بخشی نیز از انجمن قطعه سازان بوده اند. علی رغم آنکه، نمایشگاه ها با هدف بهبود کسب و کار بخش خصوصی، برگزار می شود اما بخش خصوصی در برگزاری و سایت گذاری ها از هیچ دخل و تصرفی ندارد.

محمدرضا ملاکی عضو هیئت مدیره اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران اظهار داشت: پیشنهاد می کنم در خصوص کنسرسیوم تشکیل شده از بخش خصوصی تولید، توزیع و خدمات، ذی نفع های این کنسرسیوم شناسایی شوند. انجمن ها و سایر سازمان ها که می توانند جزء ذی نفع های این کنسرسیوم قرار گیرند، مشخص و استفاده شود.

عضو هیئت مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران گفت: برای یک هدف، دو قانون متفاوت تعریف شده است که جز زحمت کسب و کارها را به دنبال ندارد. این مسئله با قانون تسهیل مسیر کسب و کار و حمایت از تولیدکنندگان، مغایرت دارد. علاوه بر چالش های ذکر شده با مسائلی چون تامین ارز و قیمت گذاری دستوری در برخی از مواد اولیه نیز دست و پنجه نرم می کنیم.

این فعال صنفی در حوزه لوازم یدکی خودرو تصریح کرد: کار گروهی در بخش خصوصی با هدف اسکن قوانین و مشخص کردن تناقضات در بخش الزامات و تکالیف قانونی در حلقه ارزش، تشکیل شود. بخش پژوهش ها و بخش تحقیق و توسعه مجلس همراه بوده و در این مسیر همکاری می کند. محمدرضا ملاکی خاطر نشان شد: یکی از اهداف مشترک ما، تغییر نگرش مدیران تصمیم گیرنده دولتی است. متأسفانه، نگرش ریشه ای نداشته و سعی دارند به جای آنکه علل مسائل را پیدا کنند، راه حل های موقت و بازدارنده را اعمال می کنند. بخش خصوصی با رسیدن به یک زبان مشترک می تواند اهداف مشترک مانند تغییر نگرش این گروه را دنبال کند.

فروشگاه گودرزی

نماینده انحصاری نت سرامیکی اتوفیکس

تولید کننده نت سرامیک در ایران



۳۳ ۱۱ ۱۴ ۳۵
۰۹۱۲ ۱۲۴ ۲۳ ۸۰

آدرس: تهران - خیابان ملت - نبش پاساژ قباغان - پلاک ۹۳

WWW.GOODYADAK.IR



تولید این خودروها متوقف شد

آمار تجمیعی تولید شرکت ایران خودرو در اردیبهشت ماه امسال حاکی است، در کارخانه ایران خودرو مرکزی تهران تولید پژو ۲۰۶، پژو پارس، پژو ۲۰۷ دنده‌ای پانوراما، سمند ال ایکس، دنا، رانا گیربکس ۶ دنده و پژو ۴۰۵ دوگانه سوز متوقف شده است.

تمایل قطعه سازان به حضور در بازار افرمارکت به جای تامین خطوط خودروساز

کاهش فروش قطعه سازان به خودروسازان به دلیل عدم پرداخت مطالبات

زیان های سنگین قطعه سازان به دلیل رفتار سلیقه ای خودروساز



علی چنگی مدیرعامل پژوهش صنعت مدرن و عضو انجمن تخصصی قطعه سازان خودرو استان تهران اظهار کرد که از دو ماه پیش از عید که رییس بانک مرکزی قیمت ارز نیمایی را ۲۸۵۰۰ تومان اعلام کرد تا به امروز، تنها ۲۴ ساعت ارز با این قیمت وجود داشت و اکنون تمام قطعه سازان بیش از ۴ ماه بوده که در صف تخصیص ارز قرار دارند و ارز دولتی به آنها تعلق نگرفته است.

در چنین شرایطی برخی از قطعه سازان به دلیل عدم تخصیص ارز مجبور به کاهش تیراژ تولید خود و یا حتی توقف تولید شده اند و بسیاری دیگر مانند پژوهش صنعت مدرن به منظور اینکه به خط تولید خودرو ساز لطمه ای وارد نشود از پتروشیمی یورو با نرخ ۴۸۵۰۰ تومان خریداری کرده اند. این در حالیست که قرارداد قطعه سازان با خودروسازان بر مبنای ارز دولتی بسته شده و خرید ارز آزاد از بازار هزینه اضافی به قطعه سازان تحمیل کرده و موجب ضرر و زیان آنها می شود.

برای خواندن متن کامل به سایت مراجعه کنید
<https://bz2n.ir/ghatatnews>

نیز شفاف تر بود. قطعه سازان مواد اولیه لازم برای تولید قطعه را از بازار به صورت نقدی خریداری می کنند. بانک ها هم معمولاً دو ماه پایانی هر سال و دو ماه ابتدایی اعتبار اختصاص نمی دهند و خرید دین هم نمی کنند. بدین ترتیب قطعه ساز عملاً ۴ ماه از سال را باید از جیب هزینه کند و این موضوع در شرایطی که خودروساز نسبت به پرداخت مطالبات قطعه ساز بدعهدی می کند، باعث ضرر و زیان قطعه ساز می شود.

مدیرعامل آریا پارت ساینما اظهار کرد که سال گذشته قراردادها منعطف بود و در شرایطی که خودروساز توانایی پرداخت مطالبات قطعه ساز را نداشت، به قطعه سازان مواد اولیه لازم برای تولید تخصیص داده می شد. ولی با توجه به اینکه اکنون خودروساز مطالبات صنایع بالادستی را هم به موقع پرداخت نکرده، دیگر بدهی خود به قطعه ساز را نمی تواند حتی از محل تامین مواد اولیه پرداخت کند. همچنین در گذشته خودروساز پیش پرداخت به قطعه ساز جهت تولید قالب و تجهیز خطوط تولید داشت که اکنون چنین چیزی وجود ندارد.

وی در پایان اظهار کرد با این روش تعامل میان خودروساز و قطعه ساز، حضور در بازار آزاد و کاهش فروش قطعه ساز به خودروساز به نفع قطعه ساز است. چراکه قطعه به قیمت روز به بازار عرضه می شود و قطعه ساز از مشتری خود چک دریافت می کند و مطالبات مجموعه شفاف و مشخص است.

کریمیان اظهار کرد که قراردادهای خودروسازان با قطعه سازان به این صورت بوده که قطعه ساز موظف به تامین مثبت منفی ۲۵ درصد حجم قرارداد به خودروساز است. زمانی که ۹۰ درصد قرارداد توسط قطعه ساز اجرا شد، خودروساز قرارداد دیگری با قطعه ساز منعقد می کند. بدین ترتیب از نظر حقوقی قطعه ساز همواره به خودروساز بدهکار بوده و این شگرد برای محکوم کردن قطعه ساز از نظر حقوقیست.



قراردادهای بین خودروساز و قطعه ساز همواره به گونه ای منعقد می شود که قطعه ساز در موضع ضعف قرار داشته باشد. همواره چند درصدی از قرارداد قطعه سازان بابت حسن انجام کار تا پایان مدت زمان گارانتی یک خودرو نزد خودروساز باقی می ماند که در صورت خرابی قطعه از مبلغ قرارداد کسر شود

بوده و این چالش های امروزی صنعت قطعه سازی، حاصل تعامل غلط و از بالا به پایین خودروساز بوده است.

کریمیان در خصوص مشکلات تامین ارز قطعه سازان بیان کرد که ارز نیمایی از اواخر سال گذشته به قطعه سازان تخصیص داده نشده و صرافی ها هم ارز تخصیص داده شده را پرداخت نمی کنند. ضمن اینکه ارز نیمایی برای هر مجموعه مقدار محدودی دارد و قطعه سازان برای تامین نیاز خود به ارز برای واردات مواد اولیه و برخی قطعات، مجبور به خرید ارز از بازار آزاد هستند. این در حالیست که قراردادهای خودروساز و قطعه ساز بر مبنای ارز نیمایی منعقد شده است. وی در ادامه بیان کرد که وجود ارز نیمایی خود باعث التهاب در بازار ارز شده و اگر ارز نیمایی وجود نداشت، قطعا قیمت دلار هم نوسان کمتری داشت و قراردادها

بابک کریمیان مدیرعامل آریا پارت ساینما و عضو انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه سازان استان تهران اظهار کرد که در قراردادهایی که بین خودروساز و قطعه ساز نوشته می شود، موعد پرداخت مطالبات قطعه ساز معمولاً ۹۰ روزه و ۱۲۰ روزه عنوان شده است. اما عملاً خودروساز در بهترین شرایط ۱۵۰ روزه مطالبات قطعه سازان را پرداخت می کند. ضمن اینکه مبلغی از قرارداد را به عنوان حسن انجام کار از قطعه ساز کسر می کند. حسن انجام کار معمولاً ۳ درصد از مبلغ هر قرارداد بوده و خودروساز موظف است که این مبلغ را پس از اتمام دوره گارانتی خودرو که قبلاً ۲۴ ماه و اکنون ۳۶ ماه بوده پرداخت کند. اما خودروساز برای پرداخت نکردن مطالبات قطعه سازان به ویژه همین حسن انجام کار راه های زیادی دارد و معمولاً خودروساز به بهانه وجود خرابی برای قطعه، مراجعه برای گارانتی و ... که عمدتاً بهانه واهی هستند، این حسن انجام کار را به قطعه ساز پرداخت نمی کند. بدین ترتیب قطعه ساز باید در همان ابتدا قید ۳ درصد مبلغ قرارداد را بزند.

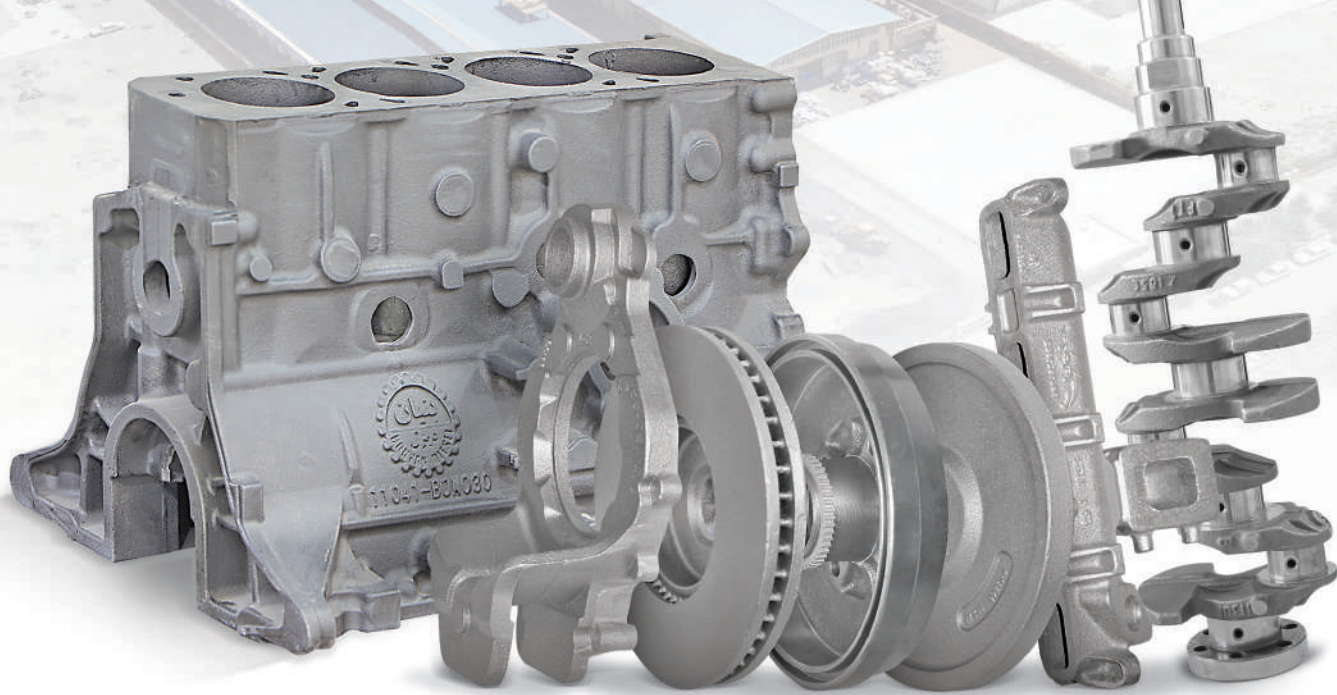
کریمیان مدیرعامل آریا پارت ساینما اظهار کرد که قطعه سازان در سال جاری فروش قطعه به خودروساز را به شدت کاهش داده اند و این موضوع تولید خودرو را کاهش داده است. دلیل کاهش فروش قطعه سازان به خودروسازان دولتی از جمله ایران خودرو و سایپا بدعهدی خودروسازان در پرداخت مطالبات قطعه سازان، عدم تعدیل قراردادها و همچنین مشکلات قطعه سازان در زمینه تخصیص ارز است.

مدیرعامل آریا پارت ساینما اظهار کرد که تعدیل قراردادهای میان خودروساز و قطعه ساز در زمان خود انجام نمی شود و خودروساز همواره زمانی نسبت به تعدیل قرارداد و بروز رسانی قیمت با قطعه ساز اقدام می کند که یک تورم دیگر به بازار وارد شده و عملاً قطعه ساز محصول خود را با قیمت یکسال قبل به خودروساز عرضه می کند. در این شرایط حجم سرمایه قطعه ساز همواره رو به کاهش



ریخته گری انواع چدن داکتیل، خاکستری و آلیاژی

تولید کننده انواع قطعات صنایع خودرویی سبک و سنگین، تراکتور و ماشین آلات کشاورزی، صنایع ریلی، صنایع آب و برق



۰۲۱-۳۴ ۳۲ ۸۲ ۹۴

+98 902 164 5051

تهران - کیلوکتر ۳۵ جاده آذر شهر شهرک صنعتی شهید سلیمی

www.sahandazarin.com