

ایران گدافت
دارای نشان ملی استاندارد ایران
در تولید انواع واترپمپ و اویل پمپ خودرو

قطعات خودرو

ماهنامه اختصاصی | شماره سی و پنج | خرداد ماه ۱۴۰۲ | قیمت ۷۰۰۰ تومان | تلفن دفتر نشریه: ۰۲۱۳۶۹۱۵۸۴۲ | همراه: ۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶۱
«قطعات خودرو» رسانه اهل فن - توزیع سراسری بین صنوف و صنایع خودرویی کشور

axon
Auto Spare Parts
33955061 axonpart
www.axon-parts.com
اکسون، تجربه امنیت...

تامین بازار، فرصت کسبه
صفحه ۲

دلایل کاهش بهره‌وری و کاهش کیفیت
نیروی کار ماهر نیست
نیروی کار ماهر و منابع انسانی لازم برای تولید در هر کشوری به عنوان یکی از مولفه‌های رشد در تولید است، در ایران نیز به واسطه نیروی جوان کشور این ظرفیت در کشور وجود دارد اما...
صفحه ۴

کلیدی ترین عضو نخبه تامین در بحران
سرمایه در گردش قطعه‌ساز آب رفته
صفحه ۶

هیات مدیره اتحادیه یک‌ساله شد
کوه یخ مشکلات آب می‌شود؟
صفحه ۷

نگاه استراتژیکی وجود ندارد
«شناخت» رمز ورود به بازار روسیه
صفحه ۶

سید احمد حسینی:
بازار لوازم یدکی را کد است
صفحه ۵

نمایشگاه اصفهان از نگاه غرفه‌گذاران نمایشگاه اصفهان جلوتر از تهران!



امید سلمانی: برندسازی در حوزه قطعات خودرو یک شبه اتفاق نمی‌افتد
تیزبین پیشرو کوشا، بهینه‌سازی قطعات خودرو با استفاده از دانش و تخصص

علی آبادی بخش خصوصی را قبول دارد
آمریکای لاتین بازار خوبی برای قطعه‌سازان است
صفحه ۲

جناب آقای **حمید رضاستگار** انتخاب
شایسته حضرت تعالی را به ریاست هیات رئیسه
اتاق اصناف تهران تبریک عرض می‌نمائیم

نماینده مجلس:
**دست خودروسازان زیر
ساطور قطعه‌سازان است**
صفحه ۸

نمایندگی رسمی آسیالنت
@rakalentgostar
Asia Lent.
۸۰۰ ۲۰۱۱ ۳۳۳۰۱۱
راکا (لنت گستر)

HIC
AUTOMOTIVE GENUINE PARTS
همراه مطمئن خودروی شما

ایران خودرو سایپا

www.hicpart.com
Hicparts

www.ghatatnews.ir

دومینوی رانت خودروهای ممنوعه؟

نشده است. از سوی دیگر پیش بینی می شود مجوز واردات خاص به فوتبالیست ها سر منشأ دومینوی اعطای رانت خودروهای ممنوعه باشد.

در حالی که تعدادی خودروی لوکس منتسب به بازیکنان تیم ملی فوتبال در آستانه ترخیص از گمرک قرار دارد، روند کلی واردات خودرو پس از ۱۴ ماه از لغو ممنوعیت ورود خارجی ها بسیار کند پیش می رود و تاکنون خودرویی تحویل متقاضیان

برای خواندن متن کامل به سایت مراجعه کنید
<https://ghatnews.ir/?p=89877>

علی آبادی بخش خصوصی را قبول دارد آمریکای لاتین بازار خوبی برای قطعه سازان است

می تواند از دیگر بازارهای قطعه سازان ایرانی بهتر باشد، به شرط آنکه زیرساخت های آن فراهم شود. وی از آمادگی این انجمن و قطعه سازان تابعه آن برای کمک به توسعه مرادوات اقتصادی و تجارت کشورمان در این منطقه در مقوله خودروسازی خبر داد، اما در عین حال گفت: برای حضور قدرتمند در این منطقه باید مطالعات عمیق از بازار و صنعت این کشورها داشته باشیم.



با توجه به اینکه علی آبادی بخش خصوصی را قبول داشته بر استراتژیک بودن صنعت خودرو اذعان دارد، می توان امید داشت تا سر و سامانی به این صنعت در کشور داده شود

■ ناگزیر از توسعه برقی سازی خودرو در کشور هستیم رضایی در ادامه اظهار داشت: به طور قطع جایگاه آینده صنعت خودروسازی کشور بر پایه خودروهای درون سوز و احتراقی نخواهد بود و ناگزیر از رفتن به سمت برقی سازی هستیم.

وی خاطر نشان کرد: آن طور که متخصصان امر عنوان می کنند، تا سال ۲۰۳۰ حدود ۴۵ درصد از خودروهای جهان برقی خواهد بود.

عضو هیأت مدیره انجمن قطعه سازان همگن بیان داشت: امروز شاهدیم در آلمان که قلب خودروسازی اروپا است، شرکت تسلا صنعت خودروسازی برقی را توسعه داده و با استقبال اروپایی ها نیز همراه شده است.

رضایی با اشاره به سکنداری «عباس علی آبادی» در رأس وزارت صنعت، معدن و تجارت و سابقه نسبتاً طولانی وی بر مدیریت شرکت مینا، ابراز امیدواری کرد که با حضور وی، زیرساخت های لازم برای برقی سازی خودروها فراهم شود و فاصله ما با کشورهای پیشرو در این صنعت کاهش یابد.

وی با اشاره به تولید اتوبوس برقی از سوی یک از خودروسازان داخلی و همچنین سواری برقی توسط خودروساز دیگر، بیان کرد: وزیر جدید صمت سال هاست در زمینه خودروهای برقی مطالعه داشته، اقداماتی را به انجام رسانده و مدیران خبره را به خدمت گرفته است.

عضو هیأت مدیره انجمن قطعه سازان همگن تصریح کرد: با توجه به اینکه علی آبادی بخش خصوصی را قبول داشته بر استراتژیک بودن صنعت خودرو اذعان دارد، می توان امید داشت تا سر و سامانی به این صنعت در کشور داده شود.

رضایی گفت: امیدواریم با حضور این مدیر توانمند که دستی بر آتش صنعت دارد، شاهد بازنگری در توسعه کلان اقتصادی بر پایه تولید باشیم.

عضو هیأت مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه سازان خودروی کشور گفت: آمریکای

لاتین بازاری مناسب برای صنعت خودروسازی و قطعه سازی است و حتی از برخی جهات می تواند از دیگر بازارهای قطعه سازان ایرانی بهتر باشد.

«رضا رضایی» در گفت و گویی با اشاره به سفر اخیر رئیس جمهوری به سه کشور آمریکای لاتین، اظهار داشت: خبر خوب این بود که کارخانه خودروسازی «ونیراتو» در ونزوئلا با حمایت های دولت جمهوری اسلامی و جمهوری ونزوئلا، پس از ۹ سال توسط سایپا دوباره راه اندازی می شود و علاوه بر آن تولید و صادرات ۲۰۰ هزار دستگاه خودرو در مدت پنج سال و همچنین ایجاد خط تولید خودروهای تجاری و مسافری در ونزوئلا، در دستور کار قرار گرفته است.

عضو هیأت مدیره انجمن قطعه سازان همگن با اشاره به تولید پراید و سمند و همچنین انواع تراکتور در این کشور از سوی ایرانی ها، تصریح کرد: بازار آمریکای لاتین از برخی جهات

رضا رضایی
 عضو انجمن صنایع همگن

تامین بازار، فرصت کسبه

خواب سر مایه و هزینه های شبکه فروش و تعمیرات خودرو نمی بینند. خریداران خودروها اما نمی توانند خوابیدن خودرو یا معیوب بودن آن را تحمل کنند پس سراغ کسبه چراغ برق تهران و سایر فروشندگان لوازم یدکی در اقصا نقاط شهرها را خواهند گرفت. ایشان نیز با پشتکار، خلاقیت ها و بهره مندی از تجارب گذشته سعی در تامین نیاز بازار و دست خالی نگذاشتن مشتری خواهند کرد.

این رویه همین الان در خصوص بسیاری از خودروهای کم تیراژ وجود دارد. جالب است بدانید مثلاً دارندگان ون غزال که اغلب هم تاکسی خطی هستند با کمک مکانیک ها و لوازم یدکی فروشان چند کانال تلگرامی درست کرده اند تا با کمک هم بتوانند این غزال روسی را سر پا نگهدارند.

چرا الزامات لازم به تامین لوازم یدکی و خدمات پس از فروش به واردکنندگان داده نمی شود؟ حتی تولیدکنندگان خودروهای مونتاژی و در مواردی تولیدکنندگان بزرگ خودرو در کشور به دوره گارانتی، خدمات پس از فروش چندان مقید نیستند.

یک دلیلش عجله مدیران برای رفع مشکلات مزمن شده و متعفن است. مثلاً پس از بی تدبیری ها و سهل انگاری ها خودرو گران شده، خودروسازان داخلی حتی مونتاژ کاران آن قدر پیش فروش کرده اند که فعلاً و حداقل تا یک سال آینده تأثیری بر مدیریت تقاضا نخواهند داشت پس ناچاریم خودرو وارد کنیم، حالا پس از واردات چه می شود؟ مورد غفلت قرار می گیرد. این تغافل نباید غیر عمدی باشد چون بالاخره وقتی این مشکل باد کرد، می شود باز هم راه حل فوری برایش بدست آورد. می دانید چه می گویم؟ راه حل های در شرایط بحران و اضطرار گران هستند. نظارت های کمتری بر آن ها می شود پس حسابی می شود ویژه خورای کرد.

ادامه در صفحه ۸



حسن بشارت نیا
 مدیرمسئول

داشتن مشتری آغاز و سر مایه اولیه هر کسب و کاری است. وجود درخواست کالا این امکان را برای تولیدکننده و توزیع کننده فراهم می آورد که کسب و کارش را حفظ کند. اما مشتری پیش بینی پذیر و روند تحت مدیریت برای هر بازاری ضرورت بعدی است. در بازارهای ما اغلب پیش بینی کاملی از میزان تقاضا وجود ندارد. بنابراین کمبود کالا یا وفور آن امری عادی و تناوبی شده است. داستان سیب زمینی و پیاز که یادتان هست.

مسئله واردات خودروهای کار کرده (دست دوم)

بالاخره مجمع تشخیص مصوبه مجلس را مغایر با سیاست های کلی ندانست و احتمالاً بزودی شاهد جولان خودروهای کار کرده در خیابان های کلان شهرها خواهیم بود. بحث مادر باره اهمیت، مفید بودن یا اهداف این طرح پر حاشیه نیست. بلکه می خواهیم بگوئیم همین که خودروی در حال حرکت است یعنی نیازمند لوازم یدکی تند مصرف، تصادفی، مصرف متوسط و... خواهد شد. حالا بازار باید راهی برای تامین این تقاضا بیابد. واردکنندگان احتمالاً مثل گذشته و حتی بدتر از آن سودمندی زیادی در تامین لوازم یدکی بخاطر

بر آورد اولیه

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 تامین 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

15110 داخلی 7-01143133802

(تماس - واتس آپ - ایتا) 09912706471

امید سلمانی: برندسازی در حوزه قطعات خودرو یک شبه اتفاق نمی افتد

تیزبین پیشرو کوشا، بهینه‌سازی قطعات خودرو با استفاده از دانش و تخصص

«تیزبین پیشرو کوشا» یکی از اولین شرکت‌هایی است که در مسیر دانش‌بنیانی در بازار قطعات خودرو کشور است، این شرکت که برآمده از صنف لوازم یدکی خودرو بوده تا پیش از این با نشان تجاری طهران پارت شناخته شده و یکی از نشان‌های معتبر بازار بوده و با گسترش فعالیت خود امروز با نشان تجاری **آزین قطعه** در این صنف حضور جدی دارد هر چند همچنان با نام معتبر «طهران پارت» شناخته می‌شود. تیزبین پیشرو کوشا طبق برنامه بلندمدت خود امروز توانسته با استفاده از تجربه گذشته خود گام در عرصه‌های جدید گذاشته که در همین خصوص با مهندس امید سلمانی به گفتگو نشستیم.



مهندس امید سلمانی با اشاره به مصاحبه سال گذشته با ایشان به تحقق برنامه‌های این شرکت به خصوص در بخش تحقیق و توسعه و منابع انسانی سخن به میان آورده و گفت: با توجه به استراتژی و راهبرد شرکت تیزبین پیشرو کوشا هدف گذاری بلندمدت و کوتاه مدت شرکت بر مبنای بهینه‌سازی و نوآوری قطعات خودرو است. ما بر همین اساس هسته اصلی شرکت را بر این مبنای قرار دادیم. مدیریت تیزبین پیشرو کوشا تصریح کرد: در راستای این راهبرد کلی طبق برنامه‌ریزی سال گذشته بخش تحقیق و توسعه شرکت با جذب مهندسان خبره شکل گرفت و توسعه پیدا کرد و امروز با راهبری مدیریت کلان به بهینه‌سازی قطعات تولیدی شرکت می‌پردازند و مسیر و جریان اصلی شرکت به این موضوع معطوف شده است.

مهندس امید سلمانی با اشاره به دلایل انتخاب این استراتژی در شرکت تیزبین پیشرو کوشا ادامه داد: دلیل انتخاب این راهبرد در شرکت وسعت و تنوع خودرو در بازار است، تا چند سال گذشته مدل‌های تولیدی در کشور تنوع کمتری داشت، خودروسازان نیز محدود به ایران خودرو، سایپا و پارس خودرو بود که هر کدام تنها دو سه محصول به بازار عرضه می‌کردند اما امروزه با بالا رفتن تعداد خودروسازان کشور همین خودروسازانی که بدان اشاره شد تنوع محصولات خود را بالا برده‌اند و ما به عنوان شرکت پیشرو و بلکه کل صنف قطعات و لوازم یدکی خودرو برای این موضوع اهمیت بسیاری قائل شویم.

وی ادامه داد: علاوه بر محصولات تولیدی حجم واردات خودرو بالا خواهد رفت و خوشبختانه بالاخره حاکمیت به این تصمیم رسید که با توجه به شرایط بازار خودرو اقدامات لازم در خصوص واردات خودرو را انجام داده و علاوه بر خودروهای نو، مصوب شده خودروهای کار کرده نیز به کشور وارد شود، این موضوع تنوع را به شدت افزایش داده و بازار قطعات خودرو طبق وظیفه ذاتی خود باید لوازم یدکی انواع خودروها را تامین کند، بدین ترتیب دولت باید برای ساماندهی بازار نیز فکر می‌کند که با این اتفاق به نظرم طرح‌هایی همچون شناسه کالا عملاً کار کرد خود را از دست خواهد داد.

مهندس امید سلمانی ادامه داد: از این پس هم فروشنده لوازم



هستید یا خیر و در این خصوص فعالیتی داشته‌اید؟ گفت: به هیچ وجه موافق بسته شدن راه واردات قطعات خودرو به کشور نبوده و معتقدیم اگر در بخشی این توانمندی در ما وجود دارد تا قطعه‌ای را با کیفیت بالا و قیمت مناسب تولید کنیم، رقابت نیز باعث رشد تولید خواهد شد، اگر امکان واردات قطعات خودرو باشد در کنار آن حمایت از تولید نه به معنای تامین مالی یا مشابه آن بلکه از نظر برداشتن قوانین و دستورالعمل‌های دست و پاگیر باشد از طرف دیگر حقوق گمرکی مناسب و همچنین مالیات درست از واردات گرفته شود نفع آن به تولید، عرضه و حتی دولت نیز خواهد رسید. مدیریت عالی تیزبین پیشرو کوشا با اشاره به موضوع یاد شده در سال گذشته در خصوص آموزش منابع انسانی گفت: خوشبختانه امروز نه تنها بخش اعظمی از آموزش‌های فنی انجام شده است بلکه در حال توسعه آموزش به همه ارکان شرکت بوده و در این راستا دوره آموزشی فنون مذاکره در حال برگزاری است.

وی با تاکید بر موضوع منابع انسانی در شرکت گفت: خوشبختانه واحد منابع انسانی در شرکت ایجاد شد و با استفاده از اساتید دانشگاهی رشد کارمندان در اولویت قرار گرفته است، این موضوع به نظم‌سازمانی کمک کرده و همچنین رشد و ارتقا کیفیت مشتری‌مداری و بالا رفتن بهره‌وری در تولید را به ارمان خواهد آورد و این سیاست راهبردی و استراتژیک در مجموعه ما است.

مهندس امید سلمانی با تاکید بر رشد منابع انسانی در شرکت گفت: با استفاده از واحد تبلیغات و منابع انسانی در سال جاری همایش‌های مختلفی برای پرسنل ترتیب داده شده و همچنین به فکر ارتقا سطح زندگی کارمندان و کارگران هستیم زیرا معتقدیم رشد کیفی زندگی پرسنل به رشد تولید و همچنین دقت عملکرد منجر خواهد شد.

مدیریت عالی تیزبین پیشرو کوشا در پایان با اشاره به موضوع نمایشگاه قطعات خودرو تهران در مرداد ماه گفت: برای اولین بار در سطح شرکت‌های خصوصی و عرضه‌کننده قطعات خودرو به بازار چند رونمایی از قطعات تولیدی و کلاس‌های آموزشی تخصصی را در نمایشگاه برنامه‌ریزی کردیم و هدف ما استفاده از ایده‌های مختلف از سراسر کشور است.

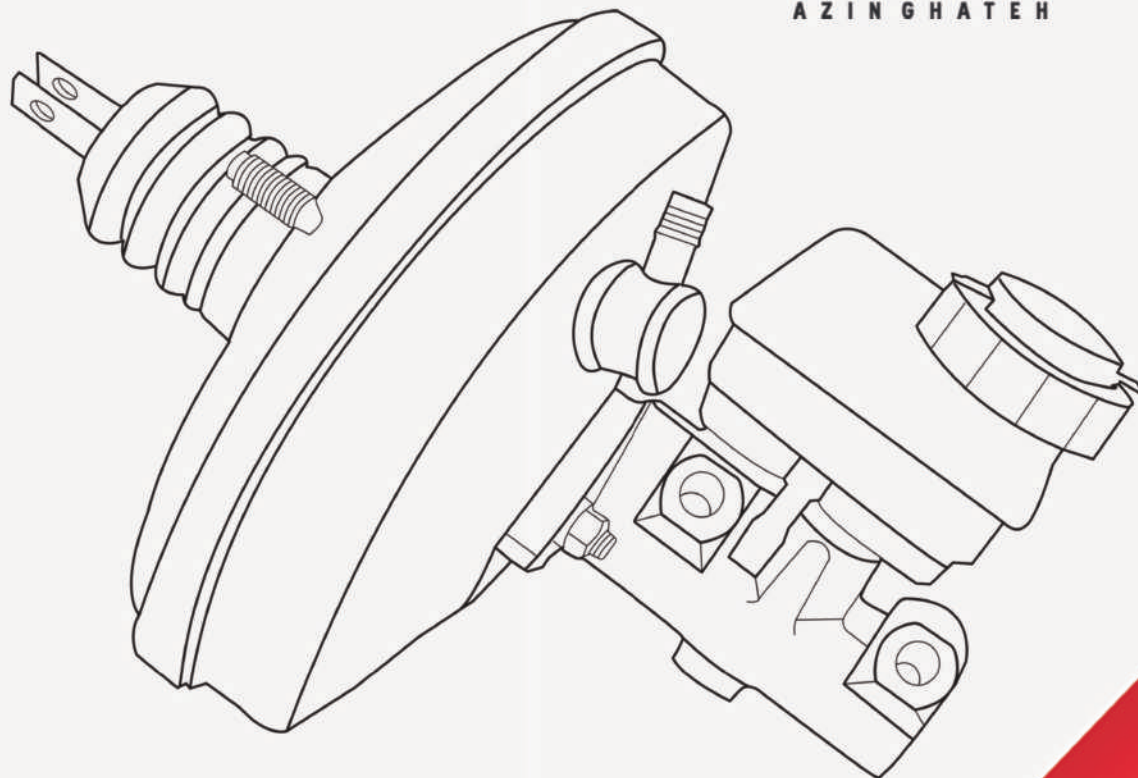
به تنوع خودرو در بازار گسترش دهیم، بدین ترتیب تا پیش از اینکه تمرکز خود را بر خودروهای تولید شده در داخل کشور داشته‌ایم گسترش داده و محصولات جدید را به سبب محصولات **آزین قطعه** اضافه خواهیم کرد.

مهندس امید سلمانی بهینه‌سازی قطعات خودرو را در فاز اول تشریح کرد و گفت: در تیزبین پیشرو کوشا در قالب پروژه‌های مختلف، تحقیقات و توسعه روی قطعات اکسل، گیربکس و قطعات جانبی پیشران را تعریف کرده‌ایم و در پروژه‌های جاری مانند گیربکس فاز عملیاتی کار نیز آغاز شده است، در فاز بعدی بخش عمده‌ای از قطعات به صورت پروژه‌های خاص تعریف شده و در برنامه پنج ساله شرکت سبد متنوعی از محصولات در اختیار مصرف‌کننده‌ای که به دنبال کیفیت بالا و قیمت مناسب است، قرار خواهد گرفت. خوشبختانه منابع، علم و تخصص در تیزبین پیشرو کوشا در کنار یکدیگر قرار گرفته تا به اهداف تعیین شده دست پیدا کنیم.

مهندس امید سلمانی در پاسخ به سوالی در خصوص جلوگیری از واردات قطعات خودرویی که در داخل مشابه تولید شده دارد موافق

یدکی خودرو و هم تعمیرکاران با چالش جدی روبه‌رو خواهند شد و تولیدکنندگان نیز با سرعت و دقت بیشتری نسبت به گذشته برای خودروهای متنوع تولید با کیفیت داشته باشند و در کنار آن حتی اگر این مقدار کم باشد واردکنندگان نیز تلاش خود را برای عرضه قطعات خودرو به بازار افزایش دهند زیرا مهم‌ترین وظیفه صنف لوازم یدکی تامین بازار است، در همین راستا توصیه من به اتحادیه نیز این است که خود و زیرساخت‌های خود را به‌روز کرده تا بازیگران جدیدی که به بازار وارد می‌شوند را هم آموزش دهد و بتواند سرمایه وارد شده به بازار را کنترل کرده و از ورود قطعات بی‌کیفیت و تقلبی با سازوکار درون صنفی جلوگیری کند.

مدیریت عالی تیزبین پیشرو کوشا با اشاره به ایجاد فاز دوم کارخانه که وعده ساخت آن را سال گذشته اعلام کرده بود، گفت: یکی از چشم‌اندازهای ما در سال ۱۴۰۲ تولید قطعات خودرو با کیفیت مطابق با استانداردهای کیفی تعیین شده در راهبرد شرکت که سال‌ها با آن نیز شناخته شده‌ایم، بوده تا بتوانیم نیاز بازار با توجه به تنوع خودرو یاد شده تامین کرده و تنوع محصولات را با توجه



ضمانت، کیفیت، امنیت
تولید و پخش قطعات ترمز

WWW.AZINGHATEH.COM

پذیرش نمایندگی فعال شهرستان

۰۲۱-۳۳۹۲۰۴۵۴

۰۲۱-۳۳۹۵۶۳۲۹

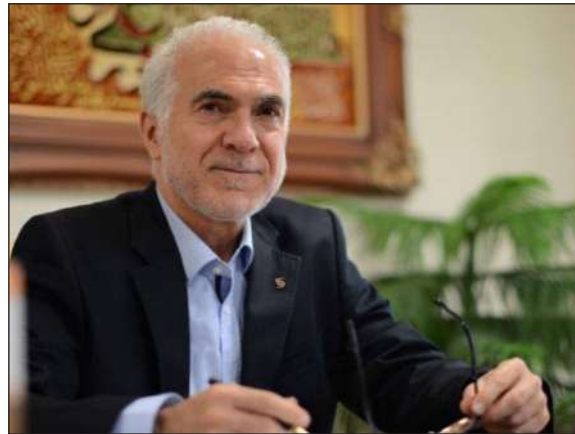
۰۲۱-۳۳۵۳۱۵۲۰

تهران، خیابان اکباتان، کوچه

هشت متری ملت، پلاک ۳۰

دلایل کاهش بهره‌وری و کاهش کیفیت نیروی کار ماهر نیست

نیروی کار ماهر و منابع انسانی لازم برای تولید در هر کشوری به عنوان یکی از مولفه‌های رشد در تولید است، در ایران نیز به واسطه نیروی جوان کشور این ظرفیت در کشور وجود دارد اما متأسفانه عدم آموزش مهارت خاص و همچنین عدم توجه به کارهای فنی و تأکید بر نیروی آموزش دیده آکادمیک باعث شده امروز قطعه‌سازان با مشکل نیروی کار ماهر مواجه شوند.



سید حسن خباززاده
مدیرعامل برآزش صنعت

سید حسن خباززاده مدیرعامل برآزش صنعت در این خصوص گفت: در سال‌های اخیر آسیب جدی به فرهنگ کار در کشور وارد شده و نیاز به تجدید نظر جدی در این زمینه وجود دارد، در شرایط فعلی که گرانی تورم بر جامعه حاکم است، میزان دستمزد و مزایای عامل اصلی تعیین کننده برای انتخاب شغل بوده و امری طبیعی است که نیروی کار به جای توجه به مهارت و علاقه به دنبال کار ساده‌تر با دستمزد بالاتر باشد. وی در زمینه اضافه کرد: انگیزه جوانان برای کسب مهارت لازم رشد تولید در یک جامعه پویا بوده اما متأسفانه این روحیه در ایران کمرنگ شده است، امتیازات اجتماعی و اقتصادی برای جوانی که به دنبال کار و تلاش است کم بوده و در حقیقت زیربنای رونق را جابه‌جا کرده ایم. برای مثال اگر شخصی سه فرزند داشته باشد می‌تواند سهمیه مسکن و خودرو بگیرد. این در حالیست که جوانان سخت کوش دارای مهارت و دانش در محیط کار از این مزایا بهره‌مند نیستند و به همین دلیل انگیزه چندانی برای ماندن در آن حرفه ندارند.

مدیرعامل برآزش صنعت در ادامه گفت: چرا برای کارگری که سابقه بالایی در یک کارخانه قطعه‌سازی دارد، امتیاز خاصی از جمله تخصیص زمین ارزان قیمت، وام مسکن و موارد دیگری از این قبیل لحاظ نمی‌شود؟ این در حالیست که همین مزایا برای فرزند آوری نیز تعریف شده که عملاً با خرید و فروش توسط دلالتان و واسطه‌های پولی مورد سوءاستفاده قرار می‌گیرد. وی در ادامه بیان کرد: امروزه فرهنگ کسب درآمد از طریق فساد جای کسب درآمد حلال از طریق تلاش را گرفته است. ضمن اینکه پول به دست افراد فاسد رسیده و نقدینگی نیز هدایت شده و در راستای توسعه نیست. خباززاده تأکید داشت که امروزه با همین تورم ۴۸ درصدی هم بانک‌ها مامن فسادزایی هستند. چراکه سود سپرده بانکی بالای ۲۰ درصد بوده و بسیاری از افراد به جای کار و تلاش برای کسب درآمد تصمیم گرفته‌اند که مبلغی پول را در بانک سپرده و با گرفتن سود آن گذرانند زندگی کنند. خباززاده، مدیرعامل برآزش صنعت در ادامه گفت: در چنین

فرهاد بهنیا: نمی‌توان قیمت مواد اولیه را آزاد گذاشت، اما قیمت خودرو را سرکوب کرد

مطالبات ۱۲۰ روزه قطعه‌سازان به ۲۰ همت رسید

کشور رقی در حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان می‌شود. بهنیا موضوع جرایم قطعه‌سازان را از دیگر موارد مطرح شده در نشست با مدیرعامل ایران خودرو عنوان کرد و اظهار داشت: «در یکی دو سال اخیر، جرایمی به صورت ناعادلانه به حساب قطعه‌سازان منظور می‌شود که با توجه به شکایات بسیاری از قطعه‌سازان، درخواست شد تا برای هر قطعه معیوبی از نمایندگان قطعه‌ساز دعوت شده و عیوب با دقت بیشتری بررسی شود. زیرا این عیوب لزوماً متوجه قطعه‌ساز نیست و ممکن است عوامل دیگری همچون نحوه مونتاژ یا تعمیر و... در بروز آن دخیل باشند.»



فرهاد بهنیا
سخنگوی انجمن قطعه‌سازان

ساماندهی وضعیت فروش خودرو؛ خواسته قطعه‌سازان از وزیر جدید صمت

بهنیا در ادامه به انتظارات قطعه‌سازان از وزیر جدید صمت پرداخت و با توجه به اهمیت ساماندهی بازار خودرو گفت: «انتظار می‌رود که با حضور آقای علی‌آبادی در رأس وزارت صمت، وضعیت نابسامان فروش خودرو ساماندهی شود و در واقع اگر قرار است در کشور خودرو تولید شود و با افزایش تیراژ، قیمت خودرو کاهش یابد، روش کنونی فروش خودرو کنار گذاشته شود.»

وی افزود: «باید قیمت خودرو کارشناسی صحیح شود و چنانچه قرار است حتی به غلط قیمت‌گذاری توسط شورای رقابت انجام شود، مسلماً روشی که اکنون شورای رقابت در نظر گرفته به هیچ وجه روش حرفه‌ای و کارشناسی نیست و نه تنها کمکی به مصرف‌کننده نکرده، بلکه باعث افزایش زیان انباشته هر دو خودروساز شده و در افزایش مطالبات و زیان قطعه‌سازان هم تأثیر زیادی گذاشته است.»

این مقام صنفی با بیان این که ساماندهی بازار خودرو جز با کشف قیمت و عرضه خودرو در بورس یا حاشیه بازار ممکن نیست، ادامه داد: «نتیجه ادامه سیاست کنونی؛ کاهش تولید، افزایش زیان انباشته خودروسازان و نهایتاً توقف لازم برای حل مشکل قیمت و بازار خودرو بر خوردار نبوده و کماکان قرار است شورای رقابت مسئول سرکوب قیمت باشد، حداقل اجازه دهند که کل زنجیره تولید فولاد و مس و سایر مواد اولیه در شورای رقابت قیمت‌گذاری شود. زیرا نمی‌توان قیمت مواد اولیه را آزاد گذاشت، اما قیمت خودرو را سرکوب کرد.»

به تازگی انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو نشستی با مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو داشتند، قطعه‌سازان با اشاره به مواردی همچون بحران نقدینگی، افزایش حجم مطالبات و جرائم ناعادلانه خواستار پرداخت به موقع مطالبات خود و همچنین تعدیل قراردادهای خود شدند. سخنگوی انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو، ضمن اعلام این خبر؛ در تشریح جزئیات این نشست گفت: «تأثیر افزایش حجم مطالبات سازندگان در ایجاد بحران نقدینگی در صنعت قطعه‌سازی کشور، مهمترین موضوع مطرح شده در این نشست بود؛ دغدغه‌ای که در صورت بی‌توجهی، منجر به کاهش تولید و حتی توقف خطوط تولید قطعه‌سازان خواهد شد.»

فرهاد بهنیا افزود: «خوشبختانه مدیرعامل ایران خودرو اعلام کرد که ظرف یکی دو هفته آینده با پرداخت بخشی از مطالبات قطعه‌سازان، تلاش می‌کنیم تا مشکل نقدینگی زنجیره تامین به شکل مناسبی تعدیل شده و قطعه‌سازان از بحران کنونی خارج شوند.» وی تصریح کرد: «بر اساس آمار ارائه شده توسط ایران خودرو، میزان مطالبات ۱۲۰ روزه قطعه‌سازان از این گروه حدود ۷ هزار میلیارد تومان است که با لحاظ کردن مابه‌التفاوت مربوط به تعدیل قیمت‌ها، به رقمی بالغ بر ۱۲ تا ۱۳ هزار میلیارد تومان می‌رسد.»

سخنگوی انجمن قطعه‌سازان ادامه داد: «چنانچه مطالبات قطعه‌سازان از سایر ارقام بقیه‌ایم، کل مطالبات بالای ۱۲۰ روزه سازندگان از دو شرکت بزرگ خودروسازی

شرایطی اگر به دنبال حرکت چرخ تولید در قطعه‌سازی هستیم و اجازه ندهیم تولید قطعات خودرو کاهش یابد، شرکت‌ها مجبور به جذب نیروی بی‌تجربه شده و فرصت کمتری برای آموزش باقی می‌ماند. وی بیان کرد: نیروی که مهارت کافی ندارد و آموزش‌های لازم را ندیده، مخاطرات زیادی برای آسیب رساندن به قالب‌ها، دستگاه‌ها و... دارد و استفاده از آن می‌تواند موجب کاهش کیفیت قطعات تولیدی شود.

خباززاده در پایان گفت: قوانین و ضوابط بین کارگر و کارفرما تماماً به نفع کارگر بوده و در چنین شرایطی هیچ حمایتی از کارفرما در مقابل خسارت وارد شده از سوی کارگر نمی‌شود و در نتیجه قیمت تمام شده قطعه برای قطعه‌ساز افزایش یافته و بهره‌وری مجموعه نیز کاهش می‌یابد.

قوانین و ضوابط بین کارگر و کارفرما تماماً به نفع کارگر بوده و در چنین شرایطی هیچ حمایتی از کارفرما در مقابل خسارت وارد شده از سوی کارگر نمی‌شود و در نتیجه قیمت تمام شده قطعه برای قطعه‌ساز افزایش یافته و بهره‌وری مجموعه نیز کاهش می‌یابد.



دانا تجارت توانا

ایمیل: info@danatejarat.com

آیدی اینستاگرام: [danatejarat](https://www.instagram.com/danatejarat)

آدرس سایت: www.danatejarat.com

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۸۳۳۲۹

فکس: ۳۳۱۱۴۷۷۸

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 (بالکانکار)، موتورها و ساخته شده در شرکت لیفتراک‌های ایران، دو، تویوتا، کوماتسو، سیاهان، 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 افتخار 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-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: شرکت‌های نفتی، پتروشیمی، پالایشگاه‌ها، بنادر، شرکت‌های 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.









مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود هدف اصلی این گزارش را بررسی زنجیره شکل‌گیری کیفیت در صنعت خودروسازی کشور با رویکرد آسیب شناسانه به منظور دستیابی به راهکارهای بهبود و ارتقای کیفی در این صنعت اعلام کرده است. نتایج این مطالعه حاکی از آن است که «استفاده از پلتفرم‌های قدیمی و عدم استفاده از بازخوردهای مشتریان» به عنوان مهم‌ترین چالش حوزه طراحی، موجب افول کیفیت ذاتی خودرو شده است.

طرفی، «عدم وجود استانداردها و جامعیت دستورالعمل‌های اجباری ناضر بر قطعات تولیدی» و «عدم وجود دستورالعمل‌های مشخص تحت نظارت قاطع» و همچنین

کیفیت حلقه گمشده صنعت خودرو

فاصله ۵۶ درصدی طراحی خودرو با کیفیت مطلوب

«صدور مجوزهای ارفاقی به دلیل راجحیت تولید کیفیت» به ترتیب از جمله مهم‌ترین چالش‌های حوزه تأمین قطعات و حوزه مونتاژ هستند

برای خواندن متن کامل به سایت مراجعه کنید
<https://ghatatnews.ir/?p=89574>



قطعات خودرو

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات شماره ۳۵ خرداد ماه ۱۴۰۲

تخصیص ارز در هاله‌ای از ابهام پای بانک مرکزی بر گلوئی واردکنندگان



فعال بازار لوازم یدکی بارها از این فیلترها عبور کرده و حالا منوط به تأمین ارز به مانند این است که بانک مرکزی پای خود را روی گلوئی واردات گذاشته و به بهانه‌های مختلف ارز تخصیص نمی‌دهد.

یکی دیگر از واردکنندگان عمده قطعات به خبرنگار قطعات خودرو گفته است: «اگر همین منوال ادامه پیدا کند واردکننده مجبور است ارز خود را از راه‌های نامتعارف تأمین کرده و در نهایت با قیمت بالاتری به ارز دست پیدا کند و چاره‌ای ندارد تا کالا را با قیمت بالاتر عرضه کند، اگر این کار را هم نکند بازار به فاز کمبود کالا وارد شده و کشور دچار مشکل می‌شود.»

به نظر می‌رسد دولت در یک بلا تکلیفی جدی در تخصیص ارز گرفتار شده و با حذف ارز ترجیحی نیز عملاً کار قفل شده است، حالا باید دید آینده بازار با خبر درمانی به کدام سمت و سو می‌رود؟

مرصاد رنگرز
دبیر تحریریه

از سطح بازار و در گفتگو با واردکنندگان متوجه اتفاق جدیدی در سطح بازار شدم، اتفاقی که چند ماهی زمزمه آن مطرح شده بود، «ارز نیست». ارز یکی از گلوگاه‌های بازار است که هم تولیدکننده و واردکننده به آن نیاز دارند، تأمین مواد اولیه برای تولیدکننده و همچنین واردکننده برای ورود کالا به ارز نیاز دارند، چندی پیش یکی از واردکننده عمده قطعات خودرو که نخواست نامش فاش شود به من گفت: «تخصیص ارز را صادر می‌کنند بخشی از آن را بلوکه می‌کنند، اگر ارز تأمین شد که موفق شده‌ای در غیر این صورت اگر به تمدید مجوز نیاز داشتی مقدار بیشتری را باید بلوکه کنی تا جایی که مجبور می‌شوی کل پول را در اختیار دولت قرار دهی تا ارز تأمین شود.»

این نشان می‌دهد که تخصیص ارز چند ماهی است با مشکل جدی روبه‌رو شده و دولت به نظر می‌رسد ارزی ندارد در اختیار واردکننده یا تولیدکننده قرار دهد، از همین رو با ایجاد مقررات دست و پاگیر سعی می‌کند این پروسه را طولانی‌تر کند. همین امر باعث سرگردانی واردکننده کالا شده است اما دقیقاً چه اتفاقی می‌افتد؟

■ کمبود کالا و افزایش قیمت

در آخرین سکانس تأمین ارز یکی از بانک‌ها که نامه آن نیز در اختیار قطعات خودرو قرار گرفته است به کارمندان خود ابلاغ کرده که برای تأمین ارز حتماً علاوه بر مجوز تخصیص ارز، نامه کارشناسی وزارت خانه مربوطه نیز ضمیمه پرونده شود، این در حالی است که برای ثبت سفارش واردات کالا،

نمایشگاه اصفهان از نگاه غرفه‌گذاران

نمایشگاه اصفهان جلوتر از

تهران!

مجتبی اکرامی
خبرنگار

نمایشگاه اصفهان از تاریخ ۳۱ خرداد ماه تا سوم تیرماه ۱۴۰۲ در محل نمایشگاه بین‌المللی این شهر برگزار شد، این رویداد در محل جدید این نمایشگاه در اصفهان بوده غرفه‌گذاران در خصوص مسائل مختلفی با خبرنگار قطعات خودرو به گفتگو پرداختند.

■ تعداد بازدید کنندگان

غرفه‌گذاران تعداد بازدیدکنندگان را بیشتر از سال گذشته ارزیابی کرده و معتقد بودند هم از نظر تعداد و هم در خصوص کیفیت بازدیدکنندگان تخصصی نمایشگاه قطعات خودرو اصفهان در شرایط مطلوبی برگزار شده است، ایشان معتقد بودند بازدیدکنندگان این دوره با اهداف مشخص تجاری شرکت کرده و غرفه‌گذاران نیز از ساعت بازدید نمایشگاه رضایت نسبی داشتند.

■ مدیریت برگزاری نمایشگاه

غرفه‌گذاران مدیریت نمایشگاه را ضعیف شمرده و معتقد بودند در امر پاسخگویی به نیاز غرفه‌داران اهتمام لازم به کار گرفته نشده است و ضعف جدی در این بخش از برگزاری نمایشگاه به وضوح دیده شده است، در همین راستا خبرنگار قطعات خودرو در چند مرحله تلاش کرد تا پاسخ بر گزار کنند رادر این خصوص جویشود که ایشان پاسخگوی خبرنگار مانبند.

■ تبلیغات محیطی

به نظر می‌رسد در این دوره از نمایشگاه قطعات خودرو اصفهان از تبلیغات محیطی خوبی بهره گرفته شده بود که رضایت غرفه‌داران را نیز به همراه داشت، همین امر باعث رشد بازدیدکننده و همچنین فضای تبلیغاتی مناسب برای شرکت‌ها دیده شده بود.

بر اساس مشاهده خبرنگار قطعات خودرو از نمایشگاه قطعات خودرو اصفهان در این دوره از این رویداد اکثر شرکت‌ها از طریق نمایندگی اصفهان خود در نمایشگاه حاضر بودند، این به رشد بخش نمایندگی و ارتباط مستقیم مشتری محلی با نماینده منجر شده و از ارتباطات اضافی جلوگیری می‌کند و مشتری را به سرعت به نماینده وصل کرده و باعث تنظیم بازار می‌شود.

در این خصوص جبارزاده مدیرعامل گروه صنعتی همگام خودرو مجاور گفت: مشارکت بیشتر اتاق‌های بازرگانی، انجمن‌های تولید و اتحادیه مرتبط می‌تواند به رشد کیفی و کمی نمایشگاه اصفهان در آینده کمک کند.

او با ابراز رضایت از برگزاری نمایشگاه امسال در اصفهان گفت: خوشبختانه امسال هم از نظر کمی و هم از نظر کیفی نمایشگاه قطعات خودرو اصفهان رشد خوبی داشته و شرکت‌های معتبر کشوری نیز در آن مشارکت فعالی داشتند.

گفتنی است نمایشگاه قطعات خودرو اصفهان در شرایطی برگزار شد که بازار قطعات خودرو با مشکلاتی همچون طرح شناسه کالا و در بازه زمانی ارائه اظهارنامه‌های مالیاتی برگزار شد که این درصد از رونق این رویداد بسیار حائز اهمیت است. همچنین در حاشیه این نمایشگاه برای اولین بار سه رویداد جنبی از سوی برگزارکننده با عناوین رشد کسب و کار، صادرات قطعات خودرو و فروش حرفه‌ای لوازم یدکی برگزار شد که در نوع خود بی نظیر است.

سید احمد حسینی:

بازار لوازم یدکی راکد است

قیمت‌ها نیز می‌شود...

وی درباره عدم تأمین ارز مورد نیاز تولیدکنندگان قطعات یدکی و تأثیر آن بر وضعیت عرضه و قیمت لوازم یدکی در بازار اظهار داشت: با توجه به اینکه قیمت‌ها در بازار لوازم یدکی بر اساس عرضه و تقاضا تعیین می‌شود و در حال حاضر با رکود در بازار مواجه هستیم، عدم تأمین ارز برای تولیدکنندگان در کوتاه مدت بر قیمت قطعات تأثیرگذار نخواهد بود اما در صورت ادامه این روند قطعات در آینده نزدیک شاهد بحران در بازار لوازم یدکی خواهیم شد.

سید احمد حسینی، همچنین درباره اعلام اصالت قطعات یدکی از سامانه جامع تجارت و تأثیر آن بر تشخیص قطعات تقلبی و اصلی بیان کرد: این سامانه نه تنها در اصالت سنجی قطعات تأثیرگذار نبوده؛ بلکه به قطعات بی کیفیت وجه قانونی داده و شیوه اجرای فعلی ما را به سر منزل مقصود که کاهش قطعات تقلبی از بازار است نخواهند رساند.

نگاه استراتژیکی وجود ندارد

«شناخت» رمز ورود به بازار روسیه

معرفی درست توانمندی‌های صنعتی است.

وی با بیان اینکه بعضاً مشاهده می‌شود که شرکت‌های حاضر در نمایشگاه، رویکرد درستی برای معرفی توانمندی‌هایشان را پیش نمی‌گیرند، اظهار کرد: نمایشگاه اتومبیلیتی روسیه فرصتی مناسب برای توسعه همکاری و همچنین معرفی شرکت‌های جدید خواهد بود اما به شرطی که شرکت‌ها بتوانند به صورت اصولی و در چارچوب‌های استاندارد، خودشان را به بازار روسیه معرفی کنند.

■ نمایشگاه اتومبیلیتی مسکو و حمایت صندوق نوآوری

عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور از حمایت صندوق نوآوری از حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در نمایشگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۳ مسکو خبر داد.

«ابراهیم دوست‌زاده» در گفت‌وگویی افزود: نمایشگاه اتومبیلیتی مسکو ۲۰۲۳ در فهرست نمایشگاه‌های مورد تأیید صندوق نوآوری و شکوفایی معاونت علمی فناوری ریاست



ابراهیم دوست‌زاده
عضو انجمن صنایع همگن

جمهوری قرار دارد.

وی بیان داشت: شرکت‌های دانش‌بنیان که در این نمایشگاه حضور پیدا کنند، می‌توانند از تسهیلات حمایتی توانمندی‌سازی این صندوق استفاده کنند.

این عضو هیات مدیره انجمن قطعه‌سازان همگن خاطر نشان کرد: شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند با مراجعه به سامانه «غزال»، برای حضور در این نمایشگاه ثبت‌نام کنند.

به گزارش ایران، نمایشگاه امسال با مجوز رسمی سازمان توسعه تجارت ایران، از ۲۱ تا ۲۴ آگوست ۲۰۲۳ (۳۰ مرداد تا دوم شهریور) با حضور مقامات و مدیران بلندپایه دولتی و بخش خصوصی ایران و روسیه برگزار می‌شود که در آن علاوه بر اعزام هیات تجاری جهت بازدید از نمایشگاه، برگزاری نشست‌های تخصصی با خودروسازان و قطعه‌سازان دیگر کشورها، حضور در نشست مشترک با انجمن‌های صنعت خودرو و قطعه‌سازی روسیه و بازدید از خطوط تولید و دیدار با مدیران صنایع خودروسازی روسیه پیش‌بینی شده است. انعقاد تفاهم ۷۰۰ میلیون یورویی در زمینه خودرو و قطعات با روسیه، از جمله دستاوردهای نمایشگاه پارسال بود. به اعتقاد کارشناسان، پتانسیل چهار تا پنج میلیارد دلاری برای صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی و به‌ویژه بازار لوازم یدکی خودرو در روسیه برای ایرانی‌ها وجود دارد.

اردیبهشت امسال قرارداد صادرات خودروهای شاهین، کوئیک و سایناز گروه خودروسازی سایپا در بازارهای روسیه و بلاروس به میزان ۴۵ هزار دستگاه ارزش ۴۵۰ میلیون یورویی سه سال منعقد شد. همچنین این گروه خودروسازی صادرات محصولات پی ۹۰ (کادیلا) و شاهین به روسیه رادر دستور کار دارد که همگی از دستاوردهای حضور قطعه‌سازان و خودروسازان ایرانی در نمایشگاه پارسال است.

■ معرفی درست توانمندی‌های صنعتی، رمز موفقیت

میثم مهری اصفهانی با اشاره به تجربه ۸ ساله شرکت حدید مبتکران در بازار روسیه گفت: حضور شرکت ما در بازار روسیه نشان می‌دهد که این کشور می‌تواند بستری مناسبی برای همکاری‌های دوجانبه صنعتی با ایران را فراهم کند، روس‌ها درک درستی از توانمندی‌های صنعتی طرف ایرانی نداشته‌اند که این امر باعث شد شرایط ورود به بازار این کشور در



میثم مهری اصفهانی
مدیر بازرگانی حدید مبتکران

ابتدا دشوار به نظر برسد ولی با تلاش و ممارست به راهکارهای مطمئن برای همکاری دست‌یافتیم.

مدیر بازرگانی خارجی حدید مبتکران گفت: در ابتدای ورود به بازار روسیه، با خوردن نشان از موفقیت‌آمیز بودن مذاکره با روس‌ها نمی‌داد اما به مرور با ادامه مذاکرات دوجانبه و طی چندین سفر کاری و حضور در نمایشگاه‌های تخصصی موفق به تثبیت جایگاه خود در بازار روسیه شدیم.

وی افزود: در بازار ایران هم شرکت‌های خودروسازی، صندلی‌های تولیدشده توسط این مجموعه را در خط تولید بر روی محصولات خود نصب می‌کنند و عملاً فترکت در این صنعت معنی خاصی ندارد.

میثم مهری اصفهانی اضافه کرد: در بازار روسیه هم سه شرکت اصلی سازنده صندلی خودرو فعالیت می‌کنند که مادر طول این سال‌ها موفق شدیم تا با ۲ شرکت همکاری داشته باشیم و به‌عنوان یکی از تأمین‌کننده‌های اصلی آنها فعالیت کنیم.

مدیر بازرگانی خارجی شرکت حدید مبتکران در پاسخ به سوآلی در خصوص چالش‌های شروع همکاری شرکت‌های جدید قطعه‌ساز با بازار روسیه توضیح داد: ورود به بازار روسیه و در کل کشورهای حوزه CIS چندان کار راحتی نیست اما اصلی‌ترین دلیل این چالش در ابتدا عادت داشتن روس‌ها به همکاری با شرکت‌های اروپایی است که بعداً شروع تحریم‌ها این ارتباطات قطع یا بسیار محدود شده است.

مهری بخش عمده‌ای از مقاومت اولیه روس‌ها برای همکاری با شرکت‌های جدید ایرانی را فضای رقابتی سنگین چینی‌ها و هندی‌ها در این بازار دانست و گفت: با اینکه در بسیاری از موارد شرکت‌های ایرانی می‌توانند محصولات بسیار مناسب باقیمت‌های رقابتی را در اختیار شرکت‌های روسیه‌ای قرار بدهند اما همان‌طور که قبل‌تر هم گفته شد لازمه ورود به این بازار،

کلیدی ترین عضو زنجیره تامین در بحران سرمایه در گردش قطعه سازان آب رفته

صنعت قطعه سازی به عنوان کلیدی ترین عضو زنجیره خودروسازی امروز در بحرانی ترین شرایط خود قرار دارد. عوامل مختلفی دست به دست هم داده اند که موجب تضعیف قطعه سازان شده که اگر همین شرایط ادامه پیدا کند تبعات جبران ناپذیری در صنعت قطعه سازی کشور خواهد داشت.

مهرداد آلان
رئیس هیات مدیره مدیره سیف صنعت

دانا تجارت توانا

قطعات خودرو

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات شماره ۳۵ خردادماه ۱۴۰۲

Perkins®

www.danatejarat.com



زمان تمدید اول، ۱۰ درصد در زمان تمدید دوم، ۱۵ درصد در زمان تمدید سوم و ... عملامیزان نقدینگی قطعه ساز در این شرایط بحرانی تولید باز دیگر کاهش پیدا می کند. رئیس هیات مدیره سیف صنعت ادامه داد: بسیاری از قطعه سازان که با هر تلاشی موفق به تامین ارز نشده اند و در صف طولانی تخصیص ارز قرار گرفته اند، از راه های دیگری نسبت به خرید ارز اقدام کرده اند که این موضوع سبب تهیه ارز با قیمت بالاتر با نرخ مصوب شده و هزینه ها را افزایش داده است. گفتنی است پرداخت دیر هنگام مطالبات قطعه سازان، عدم تعدیل به موقع قیمت ها و بروزرسانی های قرارداد توسط خودروساز، عدم اعطای تسهیلات توسط بانک ها به قطعه ساز و تاخیر در تخصیص ارز سبب شده که قطعه سازان خودرو در

مهرداد آلان رئیس هیات مدیره سیف صنعت در خصوص چالش های قطعه سازان در این روزها و عوامل تضعیف صنعت قطعه سازی گفت: سیف صنعت تا به امروز قطعات تولیدی خود را با نرخ سال ۱۴۰۰ به شرکت مگاموتور فروخته و به تازگی و پس از تاخیر طولانی، الحاقیه تعدیل قیمت قطعات این شرکت مورد تایید مگاموتور قرار گرفت. به موجب این الحاقیه عقب ماندگی قیمت قطعات تولیدی سیف صنعت از نرخ روز به جای دو سال به یکسال کاهش یافته و این یعنی که سیف صنعت از این پس قطعات خود را با نرخ سال ۱۴۰۱ به مگاموتور عرضه می کند. آلان افزود: این اقدام در شرایطی که قطعه ساز با تورم سالانه ۴۸ درصدی دست و پنجه نرم می کند و مواد اولیه و ریز قطعه های لازم تولید خود را با نرخ روز تهیه می کند، عملاً موجب از دست رفتن دارایی قطعه سازان و همچنین کاهش شدید سرمایه در گردش آن ها شده است. به عبارت دیگر اگر قطعه سازی در سال گذشته با ۵۰ میلیارد سرمایه توانسته تعهدات خود نسبت به خودروساز را ایفا کند، امسال به دلیل افزایش نرخ ارز، نرخ تورم و دریافت با تاخیر مطالبات خود با این مبلغ قادر به ایفای تعهدات در مقابل خودروساز نیست و تقریباً نصف سرمایه در گردش و دارایی خود را از دست داده است. به دلیل پرداخت نقدی ناکافی از سمت خودروسازان به قطعه ساز، گردش حساب و معدل حساب قطعه سازان افت پیدا کرده و به همین دلیل هیچ بانکی اکنون به قطعه سازان تسهیلات ارائه نمی دهد.

در شرایط فعلی که سرمایه در گردش قطعه سازان کاهش یافته، این وظیفه بانکها است که بر اساس حد اعتباری قطعه ساز نسبت به اعطای تسهیلات به قطعه سازان اقدام کنند و یا خرید دین خودروسازان از قطعه سازان را انجام دهند

مؤید ۱۲۰ روزه درج شده در قرارداد این قطعه ساز با مگاموتور فرارسیده، این شرکت کمتر از ۱۰ درصد مبلغ مطالبات ۱۲۰ روزه خود را دریافت کرده است.

قطعه سازان خودرو به عنوان عضو کلیدی و مهم زنجیره تامین خودروسازی، نقش مهمی در رشد و پیشرفت این صنعت دارند. در صورتی که با چنین رویکردی با قطعه سازان رفتار شود، نمی توان انتظار پیشرفت، رشد کیفیت و افزایش تیراژ خودروسازان را در آینده داشت

بحران ارز چالش جدی برای قطعه سازان
قطعه سازان امروزه بسیاری از قطعات پیش نیاز تولید خود را از خارج کشور تامین می کنند. به همین منظور نیاز به ارز دارند. از اسفند سال ۱۴۰۱ تا به امروز قطعه سازان با مشکلات جدی در خصوص تامین ارز داشته و عملاً از با نرخ نیمایی یا حتی تالار دوم به آنها اختصاص پیدا نکرده است. به دلیل عدم اختصاص ارز دو خط تولید کیت کلاچ تیبیا و وانت زامیاد سیف صنعت که از خطوط تولید اصلی این شرکت بوده در آستانه تعطیلی قرار گرفته که این موضوع قطعه سازان را در تولید سایپا لطمه وارد می کند. مهرداد آلان بیان کرد: علاوه بر نبود ارز پتروشیمی، تایید تخصیص ارز از سوی بانک مرکزی زمان زیادی برده و پس از تخصیص ارز به دلیل نبود ارز در بانک و حتی ارز تالار دوم، یک ماه مهلت بانک برای دریافت ارز به پایان می رسد و قطعه ساز مجبور است دوباره تخصیص ارز خود را تمدید کند. با توجه به قانون جدید بانک مرکزی در خصوص بلوکه شدن ۵ درصد در

خودروساز نسبت به بروزرسانی قراردادها سریعتر اقدام کند تا بلکه در چنین اقتصاد متورمی، دارایی و سرمایه در گردش قطعه ساز کمتر از دست برود یا سرعت از دست رفتن آن کاهش یابد. همچنین در شرایط فعلی که سرمایه در گردش قطعه سازان کاهش یافته، این وظیفه بانکها است که بر اساس حد اعتباری قطعه ساز نسبت به اعطای تسهیلات به قطعه سازان اقدام کنند و یا خرید دین خودروسازان از قطعه سازان را انجام دهند. اما متأسفانه هیچ گونه مساعدتی از سوی بانکها صورت نگرفته و رئیس هیات مدیره سیف صنعت اظهار کرد: آخرین دریافتی این شرکت از مگاموتور در اسفند سال ۱۴۰۱ بوده و اکنون که

رئیس هیات مدیره سیف صنعت اظهار کرد که پس از گذشت سه ماه از سال ۱۴۰۲ خودروسازان هیچ برنامه ای برای پرداخت مطالبات قطعه سازان ندارند. این شرکت ها صرفاً تسهیلات مختلف از قبیل اوراق گام سه جانبه را مطرح می کنند و در همان ابتدای امر مبلغی را از حساب قطعه سازان کسر می کنند. با این هدف ظاهراً مطالبات قطعه سازان برای مدتی کاهش می یابد و قطعه ساز نیز زمان زیادی را باید درگیر نامه نگاری با بانک باشد که تا امروز هم این مورد نتیجه نداد و حال باید قطعه ساز پیگیر دریافت مبلغی باشد که از حسابش کسر شده است. مهرداد آلان در ادامه بیان کرد: در چنین شرایطی نیاز است که

لیسانس 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
خسرو محمدزاده

۰۹۹۶۱۰۰۱۸۸۹
۰۹۱۲۳۹۳۱۰۴
۰۹۱۲۳۱۰۷۲۷۹

۰۲۱۳۶۶۷۶۰۴
۰۲۱۳۳۹۸۶۲۰۱

تهران - جاده خاوران - بعد از تعویض پلاک - عباس آباد علاقه مند - شهرک صنعتی بهارستان
خیابان نرگس پنجم - کوچه مهستان نهم پلاک ۷۲۱ - کد پستی: ۱۸۴۶۱۴۸۱۸۳

فروشگاه گودرزی

نماینده انحصاری لنت آسیمکو
تحت لیسانس آسیمکو آمریکا
نماینده انحصاری لنت "های-کیو" اصل کره

تهران، خیابان ملت، نبش پاساژ قبائیان، پلاک ۹۳
تلفن: ۳۳۱۱۱۴۳۵
همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۲۳۸۰
www.godyadak.ir

هر بدهی، یک سند

در راستای آگاهی بخشی به اعضای محترم صنف بزرگ لوازم یدکی خودرو کمیسیون حل اختلاف اتحادیه به ارائه نکاتی به فراخور پرونده‌های تشکیل شده در این کمیسیون برای پیشگیری از تشکیل هر گونه پرونده‌های مشابه ارائه می‌نماید:

کسبه محترم مراقب کنند از بابت یک بدهی دو یا چند فقره اسناد (چک، سفته، رسید یا اثر انگشت) دیگر را از بابت ضمانت همان بدهی پرداخت ننمایند و توجه نمایند اگر به هر دلیلی بدهی خود را در تاریخ مقرر پرداخت ننموده‌اند و قصد دارند به دفعات بدهی خود را پرداخت کنند به حساب اعلام شده در همان اسناد و در قالب هر بار پرداخت «رسید» دریافت کنند.
مثال: اگر چک ۱۰۰ میلیون تومانی دست شخصی دارید و به هر دلیلی

چک برگشت خورده یا در اختیار طلبکار است در پرداخت بدهی خود سفته جدیدی در اختیار طلبکار قرار ندهید و صرفاً با حضور شهود قرار دادی تنظیم کرده و در هر بار پرداخت از طلبکار رسید دریافت نمایید. در بازار برخی برای همان بدهی سفته جدید یا اسنادی را امضا یا اثر انگشت می‌کنند که این باعث خواهد شد تا طلبکار در آینده علاوه بر اسناد اولیه، اسناد ثانویه را اقامه دعوا کرده و اصل و فرع طلب را دریافت می‌نمایند که این مشکل ساز بوده و عملاً کاسب را دچار چالش می‌کند.

هیات مدیره اتحادیه یک ساله شد

کوه یخ مشکلات آب می‌شود؟



عبدالعلی مجد
خبرنگار

هیات مدیره اتحادیه لوازم یدکی خودرو تهران یک سال است که کار خود را در دوره دوازدهم آغاز کرده‌اند، در این دوره کوهی از مشکلات به دوره جدید منتقل شد. از حجم شکایات مشتریان از کسبه گرفته تا حجم زیادی از مشکلات بیرون و درون صنفی که نیاز بود به سرعت رفع شود.

تشکیل کمیسیون‌ها

بر همین مینا به سرعت و ظرف مدت کوتاهی کمیسیون‌های اتحادیه در این دوره تشکیل شد، به عنوان نمونه محمد رضا آل هاشم در گفتگو با خبرنگار قطعات خودرو گفت: پیش از استقرار هیات مدیره جدید در اتحادیه بیش از ۳۷۰ پرونده مختومه نشده در اتحادیه و همچنین کمیسیون شکایات حضور داشت، ما در این دوره توانستیم سطح شکایات را کاهش داده و این عدد را به صفر رسانده و همچنین پرونده‌های جدیدی که تشکیل می‌شود

را نیز ظرف مدت کوتاهی حل و فصل کنیم.

از دیگر کمیسیون‌هایی که شکل گرفته و رویکرد آن باعث حل اختلاف‌های بزرگی شده است، کمیسیون حل اختلاف اعضای اتحادیه است، در همین راستا عضو ناظر این کمیسیون در هیات مدیره، امیر احمد نواب کاشانی به ما گفت: در دوره جدید اتحادیه بیش از ۷۵ پرونده تشکیل شده که بیش از ۸۰ میلیارد تومان بین اعضا حل و فصل شده است که در نوع خود بی‌نظیر است.

وی با تأکید بر نقش اعضای جدید کمیسیون حل اختلاف اتحادیه، این افراد را امین، راز دار، معتمد و ریش سفید صنف دانسته که برای حل اختلاف اعضا با استعانت از خداوند متعال کار خود را پیش می‌برند و از این منظر به داشتن چنین پیش‌سواتی افتخار می‌کنیم.

در راستای اهداف اتحادیه ۸ کمیسیون دیگر علاوه بر این دو کمیسیون یاد شده نیز در اتحادیه تشکیل شده است، تا در امور مختلف بتوانند پیگیر امور اعضا باشند که در ایران چنین

اتحادیه‌ای کاملاً بی‌نظیر است.

سامانه جامع تجارت و طرح شناسه کالا

سامانه جامع تجارت یا به اختصار طرح شناسه کالا یا قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز که در واقع هر سه یکی است، از چالش‌های اصلی اتحادیه در زمان هیات مدیره دوره دوازدهم بوده و هست، در این طرح در چند جنبه مورد بررسی قرار گرفته است، از یک طرف موضوع مذاکره با دوایر دولتی و حاکمیتی برای حل مشکلات زیربنایی قانون و اجرایی و از طرف دیگر موضوع اطلاع‌رسانی و آموزش‌های صنفی و از نگاه دیگر ظرفیت‌های صنفی برای اجرای این قانون در داخل صنف بررسی شد و در قالب پرسشنامه از اعضا اخذ و نتایج آن تحلیل شد و به عنوان مبنایی برای مذاکره با دوایر دولتی به اجرا در آمده است.

در همین راستا با همکاری دبیر کمیسیون آموزش اتحادیه میز خدمت در دو مقطع مختلف در خصوص طرح شناسه کالا در

اتحادیه شکل گرفت و کار پیش رفت.

سامانه مودیان و مالیات

یکی از نقاط قوت اتحادیه از گذشته تا به امروز موضوع مالیات است، مالیات از مواردی است که اکثر کسبه با آن درگیر بوده و از اهمیت بالایی نیز برخوردار است، حالا با زیرساخت‌های ایجاد شده از سوی سازمان امور مالیاتی، اتحادیه نیز در راستای اهداف و تسهیل امور اعضا هم‌اکنون بند ۳ خود را افزایش داده است و هم با جدیت تمام به دنبال حل موضوعات مالیاتی اعضا است، علاوه بر دفتر تخصصی خدماتی مالیات در بازار، نمایندگان در اتحادیه نیز در مرکز دادرسی مالیاتی حضور دارند که به حل اختلاف اعضا در این مرکز دادرسی می‌پردازند که در نوع خود بین اتحادیه‌های صنفی بی‌نظیر است.

برنامه‌های آینده اتحادیه

اتوماسیونی شدن اتحادیه برای کاهش رفت و آمد اعضا و ایجاد کار تابل اختصاصی اعضا از فرآیندهای است که هیات مدیره جدید در برنامه خود قرار داده است، از این رو بسیاری از فرآیندهای اتحادیه در سال‌های آینده الکترونیکی شده و اعضا به راحتی در ارتباط تنگاتنگ با اتحادیه قرار خواهند گرفت، اطلاع‌رسانی به اعضا راحت‌تر شده و فرآیندهای اتحادیه در قالب درستی قرار می‌گیرد. در همین راستا اتحادیه برنامه دارد تا سامانه شکایات‌ها را نیز الکترونیکی کرده تا در هر نقطه از شهر تهران مشتریان بتوانند شکایات‌های خود را ثبت کرده و به صورت غیر حضوری فرآیند کاری شکایات‌ها به سرانجام برسد.

روابط عمومی اتحادیه

در نهایت باید گفت برای اولین بار در طول چهل گذشته اتحادیه لوازم یدکی با انتصاب حسن بشارت‌نیا از سوی هیات مدیره اتحادیه واحد روابط عمومی در آن تشکیل شده است، این واحد در شرایطی تشکیل شده است که ارتباط اتحادیه با اعضا قطع شده بود و به قول سید احمد حسینی ریاست اتحادیه نیاز به رسوب زدایی بوده که این فرآیند آغاز شده است.

مدیرعامل سایپا مطرح کرد

هشدار کمبود قطعه در ایران با برقی شدن خودروهای چینی



محمدعلی تیموری
مدیرعامل سایپا

مدیرعامل سایپا با بیان اینکه میزان گردش مالی صنعت خودرو در کشور ۴۳۶ هزار میلیارد تومان است که ۲/۹ درصد تولید ناخالص داخلی کشور را شامل می‌شود، افزود: در حال حاضر ۲۷ میلیون دستگاه خودرو در کشور در حال تردد است که بیش از ۱۷ میلیون دستگاه آن فرسوده و مصرف این خودروها بیش از ۱۰ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر پیمایش است که این امر باعث آلودگی زیست‌محیطی و از بین رفت انرژی می‌شود.

محمدعلی تیموری، تصریح کرد: در یک سال و نیم گذشته گروه خودروسازی سایپا با بهره‌گیری از توان داخلی و اتکا به اقتصاد مقاومتی، توانست میزان تولید خودرو را به بیش از ۲ هزار و ۲۰۰ دستگاه در روز برساند.

همچنین با کنترل خریدهای خارجی و جلوگیری از خروج ارز از کشور، توانست شرایط بسیار خوب مالی ایجاد کند. تیموری با تأکید بر اینکه پروژه‌های کیفی مناسبی برای خودروهای این مجموعه تعریف شده است تا در راستای آن رضایت مشتریان به صورت کامل تأمین شود، بیان کرد: سال آینده، محصولات جدید گروه سایپا با شرایط مطلوب و کیفیت مناسب به بازار عرضه خواهد شد. همچنین با تولید و عرضه ون ۱۴ نفره گروه سایپا می‌توان به جهت قیمت، کیفیت و کاهش هزینه حمل‌ونقل شهری در

حوزه خودروهای عمومی تحول ایجاد کرد. تیموری با تأکید بر اینکه تا سه سال آینده چین دیگر خودروی بنزینی تولید نخواهد کرد، گفت: این شرایط برای ایران، هم تهدید است و هم فرصت. خودروسازان ایرانی برخی از قطعات الکترونیکی خود را از چین تأمین می‌کنند. براساس رویکرد جدید این کشور احتمال دارد که در مقطعی کوتاه مشکلاتی ایجاد کند اما فرصتی است که می‌توان به کشورهایی که سطح تکنولوژی پایین‌تری دارند، خودرو صادر کرد.

فروشگاه گودرزی

نماینده انحصاری لنت سرامیکی اتوفیکس

تولید کننده لنت سرامیک در ایران



۳۳ ۱۱ ۱۴ ۳۵
۰۹۱۲ ۱۲۴ ۲۳ ۸۰

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

WWW.GOODYADAK.IR



هیات ریسه جدید اتاق اصناف تهران انتخاب شد

جناب آقای حمیدرضا رستگار انتخاب شایسته حضرت تعالی را به ریاست هیات ریسه اتاق اصناف تهران تبریک عرض می‌نمائیم.
بر اساس انتخابات درونی هیات ریسه آقایان ابولحسنی به عنوان نایب رییس اول و فرجی به عنوان نایب رییس دوم و علی اکبری به عنوان دبیر و کاظمی به عنوان خزانه دار انتخاب شدند.

تامین بازار فرصت کسبه

ادامه از صفحه ۲

اما قدرت بازار و کسبه نیز سیاستگذاران را آسوده خاطر می‌کند

حداقل در بازار لوازم یدکی شاهد هستیم برغم تمام تحریم‌ها، موانع اداری تولید و واردات، مشکلات زیرساختی و ناپایداری اقتصادی کمبود کالا در بازار لوازم یدکی حتی برای خودروهای کم تیراژ به شکل گسترده وجود ندارد. در مواردی شاهد خوابیدن خودرو در تعمیرگاه هستیم اما در مجموع بحران کمبود قطعه نداریم. ناگفته نماند توقف اجباری خودرو بخاطر نبودن قطعه حتی برای یک روز و خصوصاً در مورد خودروها تجاری خسارت بار است. خودستایی نیست اگر بگوییم بازار لوازم یدکی مسئولانه به فکر مردم و تامین نیاز ایشان است. پرواضح است نباید کسی تصور کند که چون بازار از تامین قطعه سود می‌برد پس نباید انتظار تمجید و تعریف داشته باشد. بازاریان لوازم یدکی مانند فعالان سایر کسب و کارها برای ایجاد درآمد و تامین رفاه ممدوح و زندگی سالم کار می‌کنند. همان طور که همه مردم حتی دانشمندان و نام‌آوران ملی در قبال کاری که می‌کنند؛ پاداش می‌گیرند. اتفاقات روندهای جاری در جهان به سمت نگاه اقتصادی به همه چیز است. حتی درمان و امور بشردوستانه تجاری سازی شده‌اند. این وضعیت بخودی خود بد نیست اما هدف نباید ثروت اندوزی، تمامیت خواهی و سلطه‌گری باشد.

نماینده مجلس:

دست خودروسازان زیر ساطور قطعه‌سازان



سید احمد رسولی نژاد
نماینده مجلس

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی خاطر نشان کرد: در نتایج طرح فروش خودرو زمان تحویل برخی از خودروها از سوی سایپا زمستان ۱۴۰۳ اعلام شده است اما تردید نداشته باشید که زمان تحویل از این تاریخ نیز می‌گذرد و برای برون رفت از این شرایط دولت باید واردات خودرو را به معنای واقعی آزاد بگذارد.

سید احمد رسولی نژاد در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی ایلنا، با تاکید بر اینکه خودروسازان آمار خلاف واقع به مردم ارائه می‌دهند، گفت: آمارسازی خودروسازان کشور، دولت و وزیر صمت را در آینده نه چندان دور درگیر خواهد کرد؛ من در جلسه دوم استیضاح وزیر سابق صمت حال امروز صنعت را پیش بینی می‌کردم؛ چراکه خودروسازان چند اشکال عمده دارند و برای رفع آنها نیز تلاشی نشده است.

نماینده مردم دماوند و فیروزکوه تصریح کرد: خودروسازان از گذشته تعهداتی به مردم داشتند که پیش از اینکه این تعهدات را عملی کنند در قدم بعدی تعداد قابل توجهی خودرو پیش فروش کردند؛ این در حالیست که این ایجاد تعهد، بیش از توان تولید آنهاست.

وی با اشاره به نقش قطعه‌سازان در روند تولید خودرو، اضافه کرد: قطعه‌سازی در تولید خودرو حرف نخست را می‌زند و یکی از مشکلات اصلی ما این است که قطعه‌سازان که بسیاری از آنها سفارش دهنده قطعه از کشورهای مانند چین هستند بر خودروسازی مسلط شدند و به نوعی دست خودروسازان زیر ساطور قطعه‌سازان است و باعث شده خودروسازان قادر به عملیاتی کردن تعهدات خود در زمانی که اعلام کردند نباشند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن واردات خودرو را عامل شکستن انحصار در خودروسازی معرفی کرد و خاطر نشان کرد: در نتایج طرح فروش خودرو زمان تحویل برخی از خودروها از سوی سایپا

۳۰۰ درصدی قیمت خودرو در پایان سال زبانی نباشته آنها به ۱۵۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. پس مشکل اصلی در قیمت گذاری نیست و مدیریت تا کار آمد در دو خودروسازی این وضعیت را رقم زده است.

به گفته رسولی نژاد؛ این روند اگر ادامه داشته باشد نارضایتی شدید مردم و خریداران از خودرو داخلی بیشتر خواهد شد و من شرایط دشوارتری را برای خودروسازان در آینده پیش بینی می‌کنم.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا علی‌آبادی وزیر جدید صمت می‌تواند این شرایط مدیریت کند؟ گفت: علی‌آبادی باید دور از قومیت‌گرایی، تعصب و ریفیق بازی صنعت را مدیریت کند و به کسانی که توانمند هستند و امکان اجرای برنامه‌ها را دارند پست و مدیریت بدهد. وزیر سابق صمت از آنجایی که خود شاه‌رودی بود تیمی از این شهر را در وزارت صمت مستقر کرد و با همین رویکرد، شخصی مدیرعامل سایپا شد که هیچ‌گونه سابقه مدیریتی نداشت و صرفاً به واسطه هم‌محلی بودن با وزیر سابق بر این مسند تکیه زد و این چنین سایپا را به خاک سیاه کشاند. به نظر بنده اگر علی‌آبادی در مسیر نیفتد می‌تواند صنعت را اداره کند.

وی در پایان با تاکید بر اینکه مافیای خارجی و داخلی از شرایط فعلی خودروسازان سود می‌برند، بیان کرد: در سال ۹۹ که طرح ساماندهی خودرو در کمیسیون صنایع مطرح شد واردکنندگان خودروهای لوکس در کمیته مربوط به صراحت با این طرح مخالفت کردند در آن زمان خودروهای ۱۵ میلیارد تومانی وارد کشور می‌شد که به حال مردم عادی تاثیری نداشت. اما بعد از عملیاتی کردن این طرح قیمت این خودروها ۵ تا ۶ میلیارد کاهش پیدا کرد این واردکنندگان وقتی دلار ۲۵ هزار تومان بود با ۱۰۰ هزار تومانی واردات خودرو را محاسبه می‌کردند. منافع این افراد در خطر است و به نظر می‌رسد مافیای داخلی خودرو اجازه نمی‌دهد که وضعیت خودروسازان داخلی بهبود پیدا کند.

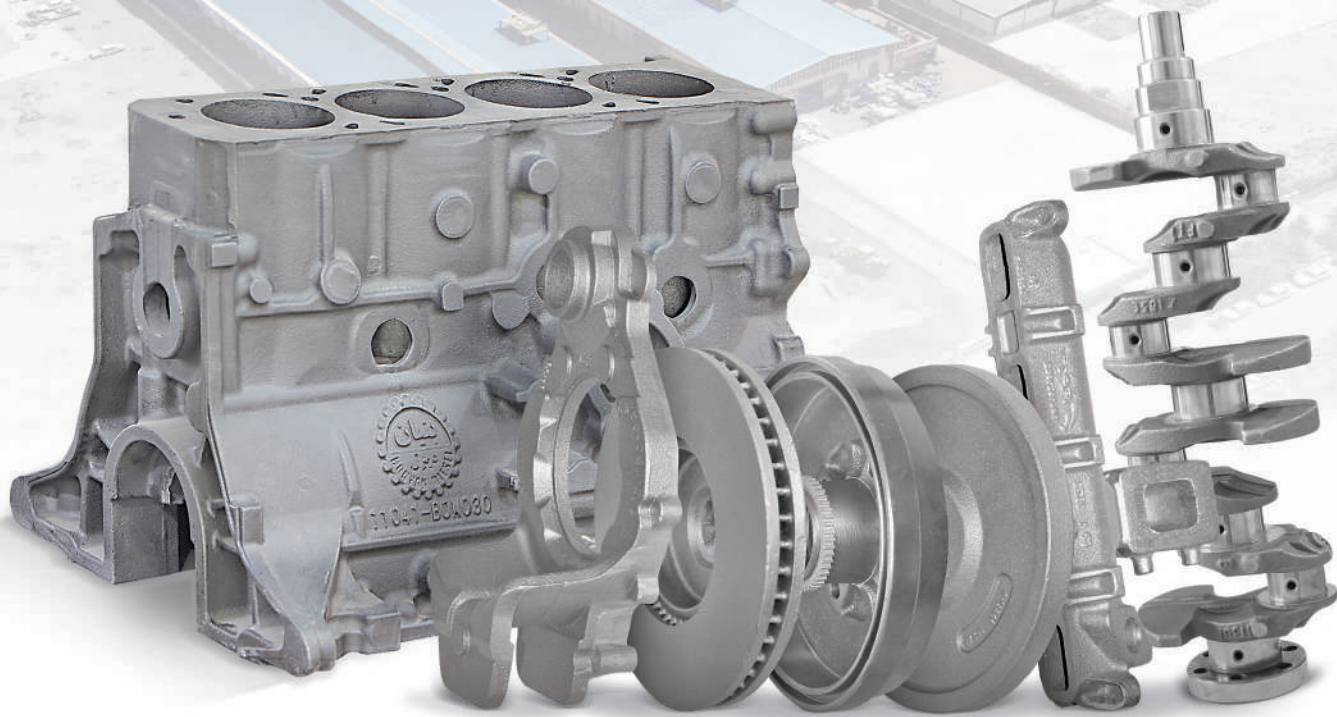
زمستان ۱۴۰۳ اعلام شده است اما تردید نداشته باشید که زمان تحویل از این تاریخ نیز می‌گذرد و برای برون رفت از این شرایط دولت باید واردات خودرو را به معنای واقعی آزاد بگذارد. به نظر می‌رسد نیاز بازار داخلی بیش از آنچه خودروسازان اعلام می‌کنند هست و باید در یک دوره ۵ تا ۱۰ ساله مجوز واردات خودرو داده شود. البته مراد واردات خودرو لوکس نیست چراکه این خودروها تاثیری در بازار داخلی نمی‌گذارد منظور مجوز واردات خودروهایی که رنج قیمتی آنها ۵ تا ۲۰ هزار یورو است داده شود. رسولی نژاد با تاکید بر کاهش سود بازرگانی از سوی دولت در روند واردات خودرو، تصریح کرد: دولت باید سود خود در واردات را به حداقل و با به صفر برساند مجلس نیز حقوق گمرکی را پایین خواهد آورد تا رقابت ایجاد شود. در شرایط فعلی خودروسازان بدون رقیب هستند و خودروهای بی کیفیت و با قیمت بالا عرضه می‌کنند.

وی با اشاره به افزایش ۷۰ درصدی قیمت خودرو از سوی شورای رقابت، گفت: شورای رقابت با استدلال زبان انباشته خودروسازان قیمت‌ها را افزایش داد اما این پرسش مطرح است که غیر دوره مدیریت جواد نجم‌الدین بر ایران خودرو، در کدام دوره خودروسازان زبان انباشته داشتند؟ زبان انباشته خودروسازان در ۲ سال گذشته ۱۲۰ هزار میلیارد تومان بود و با وجود افزایش



ریخته‌گری 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



۰۲۱-۳۴۳۲۸۲۹۴

+98 902 164 5051

تهران - کیلوکتر ۳۵ جاده آذر شهر شهرک صنعتی شهید سلیمی

www.sahandazarin.com