

امیر صفایی، تولید کننده و بازرگان  
برند یک امتیاز است ولی کیفیت یک ارزش



ما از ابتدا تصمیم گرفتیم این کار را طوری انجام دهیم تا نامی که در بازار داریم برای فرزندان مان و برای نسل بعد از آنها هم دارای اعتبار و احترام باشد. به قصد حضوری کوتاه و کسب حداکثر سود و استفاده کردن از شرایط آشفته بازار وارد این حرفه نشدیم. برای همین تحت هیچ شرایطی کیفیت و کارایی بالای قطعات مان و در واقع نام و اعتبارمان را فدای شرایط مالی و کمبودهای موجود نمی‌کنیم.

صفحه ۷

سید مهدی حسینیان، تولید کننده و فروشنده  
کالای بی کیفیت دست مشتری نمی‌دهم



اتحادیه شرایط بهتری به نسبت گذشته دارد اما متأسفانه در مورد مشکلی که من داشتم و با اتحادیه مطرح کردم، برخلاف برخورد خوبی که داشتند و وعده ای که دادند، متأسفانه هیچ کاری نکردند. باید به اعضا و مشکلاتشان اهمیت بیشتری بدهند.

صفحه ۶

گفت و گوی صمیمانه امیر اسدزاده، پیشکسوت صنف لوازم یدکی با «قطعات خودرو»:

## بخش خصوصی جان فشانی می‌کند



صفحه ۳



## علی لاجوردی، پدر صنعت لنت ترمز ایران

صفحه ۲

درگفت و گو با حسن جمالی کاظمینی مطرح شد:

## تولید، پایه اقتصاد است

صفحه ۵



سید احمد حسینی، رئیس اتحادیه لوازم یدکی تهران

## «ظن کالای قاچاق» عنوانی برای گیر افتادن کسبه

صفحه ۸



شهرام شیرازی نژاد، بازرگان و مغازه دار  
یک روز دلار، یک روز گمرک

مشکلات همیشه وجود دارد، اما معضلات در ایران بیشتر است. واقعا ما یک روال معمول و مشخص نداریم. اگر واردات ده مرحله داشته باشد، در خوش بینانه ترین حالت حداقل دو مرحله با چالش همراه است. برای ثبت سفارش، گمرک، ارز، رسیدن کشتی و امثالهم با مشکل مواجه هستیم.

صفحه ۴

جعفر عظیمی، مدیر عامل عظیم پارت ایرانیان:  
تابستان برق نیست، زمستان گاز

امیدواریم مواد اولیه به وفور در دسترس باشد تا تولیدکنندگان با تمرکز بیشتری به کار خود ادامه دهند. مواد اولیه ما به جز رزین که از آلمان وارد می‌شود، از داخل تأمین می‌شود، اما ماشین آلات کاملاً وارداتی هستند.

صفحه ۸

# IREMCO

Ettehad Motor Co. Ltd Group

## گروه صنعتی اتحاد موتور

اتحاد موتور بانسان تجاری IREMCO  
انتخاب اول خودروسازان در ایران



مراقب بسته بندی‌های مشابه باشید...

## AUTOMOTIVE BELT

Innovation and Performance  
www.iremco.co.ir

## بیوگرافی و خلاصه فعالیت های علی لاجوردی پدر صنعت لنت ترمز ایران

در سطح بین المللی نیز نامی آشناست. تلاش های او برای صادرات محصولات ایرانی به بازارهای خارجی، جایگاه لنت پارس را به عنوان یکی از برندهای معتبر حوزه لنت ترمز تثبیت کرد.

سازی شده را تشخیص داد و با اراده ای پولادین به تاسیس شرکت لنت پارس پرداخت، شرکتی که به مرور به نامی معتبر در عرصه تولید لنت ترمز و قطعات خودرو تبدیل شد. لاجوردی نه تنها در بازار داخلی بلکه

علی لاجوردی، به عنوان یکی از پیشگامان صنعت لنت ترمز در ایران، بیش از ۵ دهه از عمر خود را وقف تولید قطعات خودرویی کرده است. او از اولین کسانی بود که نیاز به بازار ایران به قطعات با کیفیت و بومی

### آغاز فعالیت ها و شکل گیری لنت پارس

علی لاجوردی از دوران نوجوانی به دنبال کشف راه های نوین در عرصه تولید بود و با توجه به نیاز کشور به قطعات خودرویی و به ویژه لنت ترمز، به این صنعت گام نهاد.

در آن دوران، واردات قطعات خودرویی از کشورهای خارجی امری معمول بود، اما لاجوردی با نگاهی به آینده، تصمیم به تولید این محصولات در داخل کشور گرفت. او اعتقاد داشت که خودکفایی در تولید قطعات استراتژیک مانند لنت ترمز می تواند وابستگی کشور به واردات را کاهش دهد و همچنین زمینه ساز اشتغال زایی و توسعه صنعتی شود. با همین رویکرد، کارخانه لنت پارس را تاسیس کرد و با استفاده از تجهیزات پیشرفته و دانش فنی روز دنیا، به تولید لنت های ترمز با کیفیت بالا پرداخت. این محصولات به زودی جایگاه خود را در بازار داخلی پیدا کردند و اعتماد مشتریان را به خود جلب نمود.

### چالش های دوران انقلاب و جنگ تحمیلی

سالهای پس از انقلاب اسلامی ایران برای بسیاری از تولیدکنندگان با دشواری های زیادی همراه بود. کمبود ارز، محدودیت های واردات و تحریم ها از جمله چالش هایی بود که تولیدکنندگان داخلی با آن ها دست و پنجه نرم می کردند.

علی لاجوردی در این دوران نه تنها تولید را متوقف نکرد، بلکه با مدیریت دقیق و بهره گیری از منابع داخلی، توانست تولید را ادامه دهد. او با تلاش های سخت و مستمر، مواد اولیه و قطعات مورد

این صنعت تنها یک منبع اقتصادی نیست، بلکه یک منبع زندگی و امید است. امیدوارم بازماندگان من با تمام توان تلاشی کنند تا این صنعت نه تنها پایدار بماند بلکه روز به روز و گسترده شود و به ستون محکمی برای آینده اقتصادی و اجتماعی کشور تبدیل شود.

این سخنان و کلمات سرشار از عشق و دلبستگی او به کارگران، همکاران و صنعت بوده و همزمان نمایانگر نگاهی عمیق به مسئولیت اجتماعی و تأثیرات مثبت اقتصادی و فرهنگی که طی دهه ها بدست آمده است.



### خدمات اجتماعی و حمایت از صنعت داخلی

لاجوردی اضافه نمود علیرغم فرمایشات مقام معظم رهبری که بارها بر ضرورت حمایت از تولید داخلی و ممنوعیت واردات کالاهایی که قابلیت تولید در داخل کشور را دارند، اما متأسفانه این سخنان حکیمانه آنطور که باید در سیاست گذاری ها و اقدامات مسئولین منعکس نشده است.

حتی ایشان واردات چنین کالاهایی را فعلی حرام و مضر به اقتصاد کشور دانسته اند. اما متأسفانه، این سخنان حکیمانه آنطور که باید و شاید، در سیاست گذاری ها و اقدامات مسئولین منعکس نشده است.

لاجوردی ادامه داد: ما تولیدکنندگان به پشتوانه این تأکیدات و با تکیه بر ظرفیت های داخلی، سرمایه گذاری های عظیمی در این صنعت انجام داده ایم.

به طور مشخص این شرکت در سال گذشته حدود ۱۰ میلیون یورو برای خرید ماشین آلات پیشرفته و تکنولوژی روز دنیا هزینه کرده است.

این ماشین آلات به تازگی نصب و راه اندازی شده اند و توانسته بهره وری و کیفیت محصولات ما را به سطح استانداردهای بین المللی برسانند.

پدر صنعت لنت ترمز در ایران بالحنی سرشار از افتخار و احساس

نیاز را تأمین کرد و حتی در سخت ترین شرایط تحریمی نیز چرخه تولید را حفظ نمود.

یکی از بزرگترین چالش های این کارآفرین در این دوران، دریافت حواله های ارزی برای تأمین مواد اولیه از خارج بود. او شخصاً برای تحویل حواله های ارزی به مراکز مربوطه مراجعه می کرد و با صبر و پشتکار فراوان از سد مشکلات عبور می کرد.

ایشان با تلاش و پشتکار خود توانست به جایگاه رفیعی در صنعت خودرویی کشور دست یابد و تولیدات کارخانه لنت پارس را به استانداردهای بین المللی برساند. این رویکرد باعث شد تا واردات محصولات مشابه خارجی به حداقل برسد و مصرف کنندگان ایرانی با اعتماد بیشتری به محصولات داخلی روی آوردند.

### نوآوری و ارتقا کیفیت در تولید

یکی از مهم ترین ویژگی های علی لاجوردی، تمرکز او بر نوآوری و بهبود مستمر بود. او همواره به دنبال راهکارهایی برای ارتقاء کیفیت محصولات بود و از جدیدترین تکنولوژی روز دنیا بهره می گرفت. لاجوردی معتقد بود که کیفیت محصول باید به گونه ای باشد که نه تنها نیاز های داخلی را برآورد کند، بلکه توان رقابت با محصولات خارجی را نیز داشته باشد. به همین دلیل، تیم های تحقیق و توسعه ای در کارخانه لنت پارس تشکیل شد تا همواره بهبودهایی در فرایند تولید و کیفیت محصولات اعمال گردد.

مسئولیت گفت: بسیار خوشحالم که در این سن ۷۶ سالگی شاهد نتایج تلاش های مستمر خود و همکارانم هستم و توانسته ام در شهر زادگاهم کاشان، از محل درآمد این صنعت که به حق حاصل زحمات کارگران و کارکنان شریف کاشان است، اقدامات عام المنفعه ای انجام دهم.

احداث کلینیک و مدارس از جمله این اقدامات است که نشان دهنده تعهدم به بهبود کیفیت زندگی مردم این شهر است.

پدر صنعت لنت ترمز با اشاره به مسئولیت اجتماعی خود گفت: این صنعت تنها یک منبع اقتصادی نیست، بلکه یک منبع زندگی و امید است. امیدوارم بازماندگان من با تمام توان تلاش کنند تا این صنعت نه تنها پایدار بماند بلکه روز به روز گسترده شود و به ستون محکمی برای آینده اقتصادی و اجتماعی کشور تبدیل شود.

این سخنان و کلمات سرشار از عشق و دلبستگی او به کارگران، همکاران و صنعت بوده و همزمان نمایانگر نگاهی عمیق به مسئولیت اجتماعی و تأثیرات مثبت اقتصادی و فرهنگی که طی دهه ها بدست آمده است. او با این سخنان نه تنها برای آینده این صنعت برنامه ریزی کرده، بلکه راه و رسمی را برای نسل های آینده این تعیین کرده است، راهی که در آن همت، مسئولیت پذیری و خدمت به جامعه در اولویت قرار دارد.

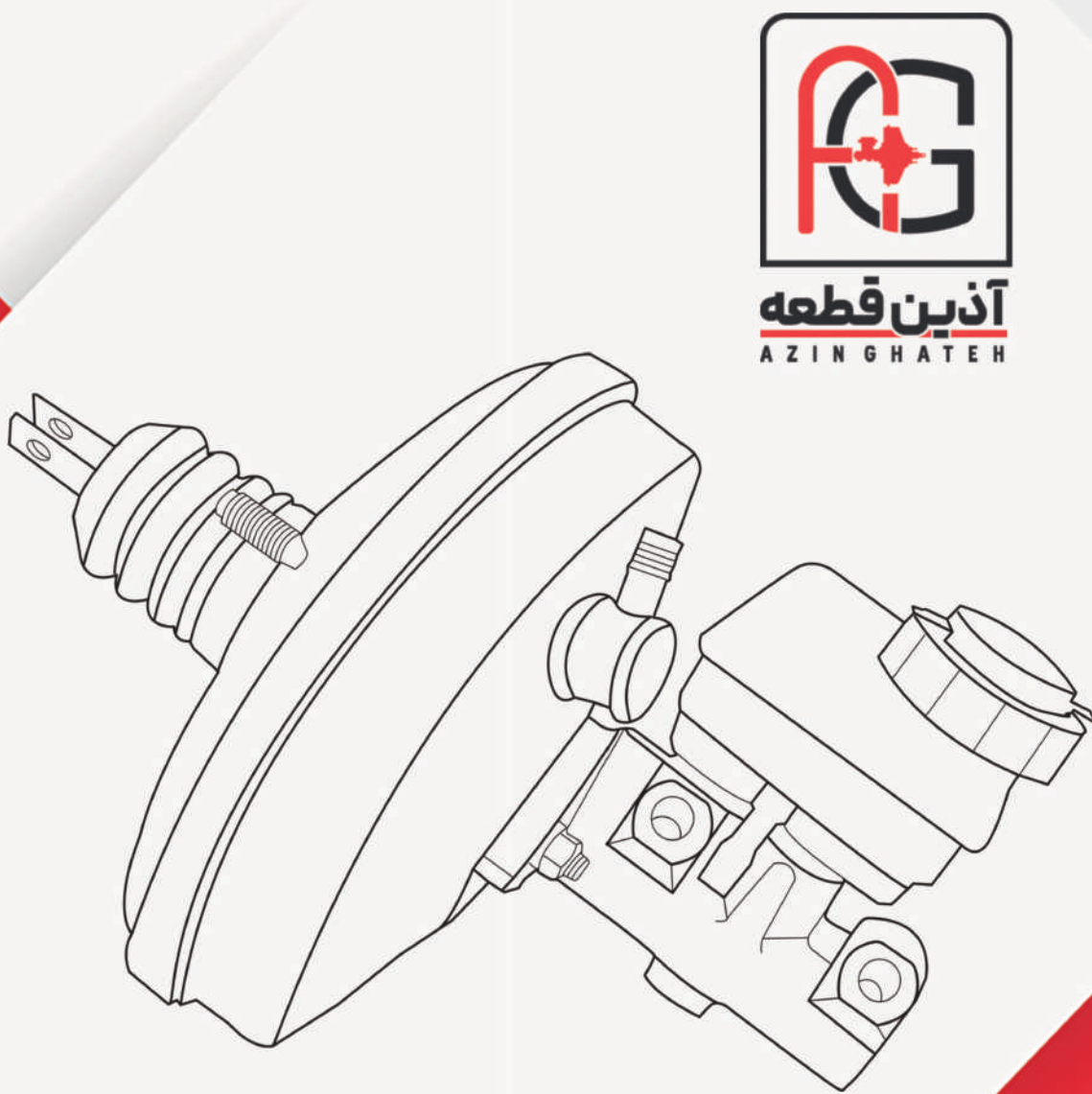
علی لاجوردی علاوه بر فعالیت های صنعتی همواره به مسئولیت اجتماعی خود نیز توجه داشت. او معتقد است که صنعتگران و کارآفرینان نقش مهمی در توسعه کشور دارند و باید در کنار تولید، به اشتغال زایی و حمایت از جوانان نیز بپردازند.

او طی سال های فعالیت خود، فرصت های شغلی بسیاری ایجاد کرد و در آموزش نیروهای متخصص نقش موثری ایفا کرد.

همچنین، با همکاری با دانشگاه ها و مراکز علمی، تلاش کرد تا دانش فنی و تخصصی این حوزه را به نسل های جوان منتقل کند.

امروز، علی لاجوردی با بیش از نیم قرن تجربه در صنعت لنت ترمز، همچنان به عنوان یکی از چهره های تأثیرگذار از این صنعت در ایران شناخته می شود. او با پشتکار و تعهد توانسته است نه تنها یک برند موفق ایجاد کند، بلکه میراثی ماندگار از تلاش و نوآوری در

صنعت کشور به جای بگذارد. کارخانه لنت پارس که با زحمات و تدابیر او به این نقطه رسیده است، اکنون به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان لنت های ترمز در منطقه شناخته میشود و همچنان به مسیر پیشرفت و توسعه ادامه می دهد.



۰۲۱-۳۳۹۲۰۴۵۴  
۰۲۱-۳۳۹۵۶۳۲۹

ضمانت، کیفیت، امنیت  
تولید و پخش قطعات ترمز

WWW.AZINGHATEH.COM

پذیرش نمایندگی فعال شهرستان

تهران، خیابان اکباتان، کوچه  
هشت متری ملت، پلاک ۳۰

# بخش خصوصی جان فشانی می کند

پروژه های سنگین و معادن کاربرد داشته و ما از مصرف قطعاتشان به مسیر این پروژه ها آگاه می شویم. وی ادامه داد: درخواست قطعات ماشین آلات سبک به صورت معمول است اما مصرف قطعات ماشین آلات سنگین نسبت به سال های گذشته کمتر شده و این نشان می دهد که پروژه های سنگین نیز کاهش یافته است.

## • بازار یا یک تیم؟

امیر اسدزاده در خصوص سیستم بازار توضیح داد: تعداد اقلام بسیار زیاد بوده و بازار با همکاری یکدیگر اداره می شود. هیچگاه سید کالایی تکمیل نیست اما تمام قطعات برای ارائه وجود دارد. افراد صنفی با یکدیگر مراد شده و داشته و قطعات را با همکاری یکدیگر به مصرف کننده می رسانند.

## • پیشنهاد: از رسته راهسازی نماینده های در هیئت مدیره حضور داشته باشد

وی در خصوص نزدیکی محل اتحادیه به رسته سواری گفت: حقیقت این است که تمرکز اتحادیه در بازار چراغ برق و سواری نسبت به رسته راهسازی بیشتر است اما باید این را نیز در نظر داشته باشیم که تعداد افراد در رسته سواری خیلی بیشتر از رسته راهسازی است. اما شخصا هرگاه به اتحادیه رفتیم در کمال احترام به کار رسیدگی شده است.

اسدزاده افزود: مشکل، دوری محل اتحادیه به بازار راهسازی نیست بلکه نماینده ای از ما چالش برانگیزتر است. مشکلات رسته راهسازی با سواری کاملا تفاوت دارد و اعضای هیئت مدیره نیز چون در این رسته حضور نداشته به این مشکلات واقف نیستند.

وی توضیح داد: به جهت تعداد بسیار زیاد افراد در رسته سواری نسبت به رسته راهسازی، حتی اگر تمام اعضای رسته راهسازی نیز رای دهند، نمایندگان ما انتخاب نخواهند شد. پیشنهاد می دهم تبصره و یا قانونی تدوین شود تا نماینده ای از رسته راهسازی در هیئت مدیره حاضر شود.

امیر اسدزاده در پایان گفت: بنده از اعضای اتحادیه تشکر کرده و واقف هستم که هیئت مدیره جدید با تمام توان در جهت حل مشکلات قدم بر می دارد. ما قدر دان نکات و اقدامات مثبت هستیم اما مشکلات و چالش ها نیز همچنان وجود دارد.



امیر اسدزاده عنوان کرد: برخی از فعالان بخش خصوصی با تمام مشقت سعی دارد کالای با کیفیت از ژاپن، اروپا و حتی آمریکا تامین کند در صورتی که کالای با کیفیت سود کمتر و دردسر بیشتری داشته و کالای تقلبی با حاشیه سود بالا و بدون دردسر عرضه می شود. بنده همین جاز بازرگانان و واردکنندگانی که جنس اصل تامین می کنند بسیار سپاسگزارم.

وی از نبود برق گلیه کرده و گفت: برق به چالش این روزهای ما اضافه شده است. در تمام شعب همه قطعات موجود نیست و مغازه ها با یکدیگر در ارتباط هستند. نبود برق قطع تلفن به چرخه کار لطمه وارد می کند. حتی در پی آن تعطیلی بازار و ارتباطات رخ می دهد.

اسدزاده ادامه داد: این مسائل باعث ضرر مضاعف اصناف می شود. در حالت عادی ما با وجود اختلاف ساعت با کشورهای خارجی و همچنین عدم هماهنگی تعطیلات آخر هفته بخش زیادی از زمان را از دست می دهیم و مسائلی چون نبود برق به مشکلات می افزاید.

## • پروژه ها به خواب رفته اند

این فعال صنفی در خصوص وضعیت اقتصادی کشور گفت: در رسته راهسازی ماشین آلات سبک و کوچک تری وجود داشته که در پروژه های کوچک و شخصی کارایی دارد. ماشین آلات بزرگ نیز در

یدکی های مورد نیاز آنها نیز نیازمند کیفیت درجه بالا نیستند. در رسته راهسازی، ماشین آلات در پروژه های سنگین راهسازی و معادن استفاده می شوند که قطعه بی کیفیت در آنها کار نکرده و حتی سایر قطعات را نیز تخریب می کند.

وی ادامه داد: قطعات با کیفیت توسط بخش خصوصی تامین می شود. که مراحل تامین نیز پیرویه بسیار سخت و پیچیده ای بوده و از خرید تا انتقال وجه و آوردن در کشور مسیر بسیار دشواری را طی می کنیم اما متاسفانه بخش دولتی هیچگاه این مسائل را ندیده و از اصناف و بخش خصوصی قدر دانی نکرده است.

## • بازار شام

اسدزاده وضعیت بازار را اینگونه شرح داد: نظارت در حد گمرک بوده و بعد از آن نظارت جدی به عمل نمی آید به همین منظور در بازار انواع کالاها یافت می شود. کالای خوب و درجه یک وجود دارد. کالای درجه پایین تر نیز یافته شده که البته فروشنده کتمان نکرده و می گوید که درجه کیفیت این کالا پایین تر است.

وی افزود: اما کالاهایی در ظاهر قطعات اورجینال وجود داشته که از کیفیت نامرغوبی برخوردار هستند و در قالب کالای اصل ارائه می شوند. نه تنها در بازار لوازم یدکی بلکه در اکثر بازارها همه نوع کالایی یافت می شود.

## • چالش های یکی و دوتا نیست

زهران نعمتی، خبرنگار - قطعات خودرو

امیر اسدزاده، پیشکسوت صنف لوازم یدکی در رسته راهسازی توضیح داد: فردی که به صورت قانونی و شفاف کار می کند مستحق نگرانی و استرس نیست. با وجود تمام چالش ها و تحریم ها، برخی از فعالان بخش خصوصی سعی دارند قطعات مورد نیاز را از ژاپن، کشورهای اروپایی و حتی آمریکا تامین و به پروژه های بزرگ و معادن کشور تزریق کنند. بخش دولتی این مسائل را ندیده و هیچگاه آن طور که باید از بخش خصوصی قدر دانی نکرده است.

## • آغاز...

امیر اسدزاده گفت: از خرداد سال ۱۳۶۰ وارد بازار لوازم یدکی شدم تا قبل از سال ۱۳۷۵ در مکان دیگری مشغول به فعالیت بوده و مکانی که امروز در آن حاضر هستیم نیز در سال ۱۳۷۵ تاسیس شد. وی ادامه داد: در سال های ۱۳۶۴ و ۱۳۶۵، در دوران جنگ ماهر روز به اهواز بسته ارسال می کردیم. در آن زمان در جبهه و خط مقدم، ماشین آلات، دستگاه ها و قطعات زیادی نیاز بود. در آن دوره قطعات به وفور امروزی نبود. فروشندگان اندک بودند و حتی دانش و اطلاعات نیز به شکل امروز در اختیار افراد نبود. همه سعی می کردیم یک قدم کوچک هم که شده در رفع این نیازها برداریم.

## • چالش ها در مسیر ادامه یافت

اسدزاده افزود: بعد از دوران جنگ، چالش ها پایان نیافت. تحریم ها، قوانین و سایر مشکلات ما را درگیر کرد. اما در کنار این چالش ها قطعاً نکات مثبتی نیز وجود دارد که ما این سختی ها را تحمل می کنیم. رفع نیاز مردم و جامعه جدا از بحث اقتصادی و مالی، انگیزه ای جدی برای ادامه فعالیت است.

این فعال رسته راهسازی در خصوص تحریم ها توضیح داد: تحریم ها کار را سخت تر کرد. من معتقد هستم در کسب و کار، نگرانی و اضطراب و استرس برای فردی است که غیر قانونی و خطا کار می کند و کسی که مسیر را شفاف و قانونی می رود مستحق نگرانی نیست. متاسفانه امروزه کار درست و قانونی نیز با استرس و اضطراب همراه است.

## • مسیر پر پیچ و خم واردات

امیر اسدزاده توضیح داد: رسته سواری و راهسازی کاملا متفاوت است. سواری های وارداتی و تولید داخل در بازار ایران به صورت متوسط از کیفیت درجه یکی برخوردار نبوده و بالطبع لوازم



**امیر اسدزاده**  
تکنودیزل  
از ۱۳۶۰

تلفن: ۰۲۱ - ۶۶۶۰۳۰۰۰  
تهران، خیابان زرند، پلاک ۳۱۱

www.teditrading.com

tedi\_trading

aatedi@yahoo.com



































**۴۳ سال سابقه**

www.ghatnews.ir



## شهرام شیرازی نژاد، فروشنده و بازرگان نام آشنای خیابان ملت

# یک روز دلار، یک روز گمرک

عبدالعلی مجد، خبرنگار - قطعات خودرو

شهرام شیرازی نژاد واردکننده قطعات یدکی خودروهای جورج، جک، لیفان و چانگان دربار بازار و چالش های آن گفت: مشکلات همیشه و همه جا هست؛ اما این معضلات در ایران بیشتر است. مسیر واردات و کسب و کار در ایران روایت نداشته و همیشه ما با چالش هایی مواجه هستیم. از سوی دیگر بازار خشن و وجدان کاری کم رنگ شده است.

شهرام شیرازی نژاد پیشینه کاری خود را چنین شرح داد: «من به واسطه شغل پدرم به این حرفه وارد شدم. کسب و کار پدرم، حاج رضا شیرازی نژاد، در این بازار ۷۰ سال قدمت داشته و من نیز به طور شخصی ۳۲ سال است که در این حرفه مشغول هستم. از ابتدا واردات را آغاز کردم. چهارپنج سال اول کارم به کسب تجربه، آشنایی با رسم و رسوم بازار و جمع آوری اعتبار گذشت. چون پدرم با آلمان ارتباط داشت و قطعات خودروهای ایل می فروخت، من نیز کار را با آلمان ها شروع کردم.»

وی ادامه داد: «با شرکت در نمایشگاه ها و برقراری ارتباط با کمپانی ها، با سایر کشورها نیز رابطه برقرار کردم. از برزیل قطعات فولکس واگن را وارد کرده، با چین و ترکیه نیز همکاری داشتیم. مهم ترین شاخص من برای تهیه کالا، کیفیت است. حتی قطعات چینی که من وارد می کنم از کیفیت مطلوبی برخوردار است.»

شیرازی نژاد افزود: «من معتقدم که این پول ها سرمایه های کشور هستند و باید صرف تهیه اقلام اورجینال و با کیفیت شوند. مصرف کننده در مقابل پولی که می دهد حق دارد که جنس خوب دریافت کند. شعار ما کالای با کیفیت است لذا تا امروز نیز با وجود این همه چالش سرپا مانده ایم.»

### • دیروز بهتر از امروز!

این واردکننده بازار لوازم یدکی در مقایسه ی شش ماه اول امسال و سال گذشته گفت: «متأسفانه نه تنها وضعیت بهبود نیافته، بلکه

تخصیص ارز نیز چالش برانگیز شده است. ثبت سفارش، تخصیص ارز مدت زمان زیادی می برد.»

وی ادامه داد: «مشکلات همیشه وجود دارد، اما معضلات در ایران بیشتر است. واقعا ما یک روال معمول و مشخص نداریم. اگر واردات ده مرحله داشته باشد، در خوش بینانه ترین حالت حداقل دو مرحله با چالش همراه است. برای ثبت سفارش، گمرک، ارز، رسیدن کشتی و امثالهم با مشکل مواجه هستیم.»

شهرام شیرازی نژاد گفت: برای مثال اگر کشتی به مقصد دبی از شانگهای باگیری کند، ۱۸ الی ۲۰ روز زمان می برد تا به مقصد برسد. اما در ایران، خود من باری را داشتم که یک ماه و نیم زمان برد تا برسد. مشکلات گمرکی نیز که دیگر جای خود دارد حتی بار تا پنج ماه نیز در گمرک مانده است. این مسئله فقط مختص ما نیست. واردکنندگان مواد غذایی که تاریخ انقضا برایشان اهمیت بیشتری دارد نیز درگیر این چالش هستند.

### • بگویم نوسان نرخ دلار یا کاهش سرمایه؟

این فعال بخش خصوصی در مورد تاثیر نوسانات قیمت دلار در بازار توضیح داد: مقدار جهش قیمت در این مسئله اثرگذار است. مثلا اگر ناگهان پنج هزار تومان افزایش قیمت رخ دهد، سریعا تاثیر می گذارد. در کالاهای پرمصرف این تاثیر زودتر نمایان شده و کالاهای کم مصرف که در طی مدت زمان بیشتری به فروش می رسند؛ دیرتر تحت تاثیر قرار می گیرد.

وی افزود: گاهی فروشنده جنس را خریدار کرده و حتی با وجود نوسانات نرخ ارز، ناچار است کالا را با همان قیمت ابتدایی بفروشد و بار جدید را با قیمت جدید عرضه کند. در این حالت بخشی از سرمایه او از بین می رود. برای مثال اگر او بار اول با این مقدار پول ۱۰۰ دست لنت تهیه کرده باشد، بار دوم ۷۰ دست لنت می تواند تهیه کند و این به معنای از دست رفتن سرمایه است.

### • یک روز دلار، یک روز گمرک

### • اصل رازها کرده و به فرع چسبیدیم

شیرازی نژاد طرح شناسه کالا و کد رهگیری را کارآمد ندانسته و گفت: این نوع طرح ها زیاد بوده اند و نتیجه آنها را نیز دیده ایم. اگر می خواهند این قانون به طور درست اجرا شود، باید از گمرک کالای بدون کد رهگیری خارج نشود در صورتی که این مسئله در گمرک فاقد کم ترین اهمیت است.

### • برنده، برنده - راه درست زندگی اجتماعی

شهرام شیرازی نژاد درباره انتقال کسب و کار به نسل جدید گفت: من نسل دوم این بیزینس هستم و دوست دارم نسل سوم نیز به این حرفه وارد شود؛ اما هر چه جلوتر می رویم به دلایل خصوصی و عمومی موافق حضور فرزندانم نیستیم. ما با وجدان کاری بزرگ شده ایم. در این شرایط دیگر نمی شود با ضابطه کار کرد. بازار خشن و دروغ گو شده است.

شهرام شیرازی نژاد در پایان گفت: ما اصل رازها کرده و به فرع متوسل شده ایم. ای کاش روزی بیاید که اصل را دریابیم. آنچه شاهد هستیم قشنگ و زیبا نیستند. زندگی ها به برنده - بازنده تبدیل شده است. آرزو داریم روزی بیاید که زندگی هایمان بر محور برنده - برنده حرکت کند.

شهرام شیرازی نژاد ادامه داد: کسبه می خواهند قیمت دلار ثابت مانده و حتی نزول پیدا کند. کاسبی ثبات می خواهد و ارزانی، هنگامی که قیمت تمام شده کالا زیاد باشد، کالاهایی که کیفیت بسیار پایینی داشته در بازار افزایش می یابد. هرچقدر قیمت تمام شده کالا کاهش یابد، قدرت مصرف کننده نیز برای تهیه جنس با کیفیت افزایش می یابد. ما نیز تنها در یک قلم فروشنده بود و در هزار قلم مصرف کننده هستیم.

وی گفت: تنها دلار نیست که قیمت تمام شده را افزایش می دهد. تعرفه های گمرکی نیز یکی از مهم ترین دلایل افزایش قیمت ها هستند. مسیر صعودی تعرفه ها نیز مشخص نبوده و تعیین شده نیست. اگر قبل از سال ثبت سفارش انجام دهید ممکن است دچار افزایش تعرفه نشوید اما ثبت سفارش بعد از سال حتما با تعرفه جدید محاسبه خواهد شد.

### • فروش اینترنتی را آغاز کرده ایم

این فعال بخش خصوصی در مورد فروش اینترنتی توضیح داد: فروش اینترنتی و سایت در مجموعه ما فعال است اما از آنجایی که هر کاری به متخصص خود نیاز داشته و هر کسب و کاری از ظرفیت و حد و حدودی برخوردار است، به طور حرفه ای در این بخش وارد نشده ایم.

## شاعری از دیار رودبار قصران

سید ابوالفضل نژاد حسینی - فروشنده بلبرینگ

سال هاست در کنار کسب و کار خود به سرودن شعر نیز مشغول است.

به تازگی اولین دفتر شعر نژاد حسینی به چاپ رسیده است.

وی در اشعار خود تجربه زیسته و نظرگاهش به زندگی، جهان و مردمان را مطرح کرده است.

برای ایشان آرزوی بهترین ها را داریم.

## سود در کالای وارداتی است

در گفت و گو با مسعود حسن پور

کیوان سید باقری، خبرنگار - قطعات خودرو

بازار جنس خارجی را بیشتر از کالای ایرانی می پذیرد. مصرف کننده

نهایی هم به قطعه خارجی بیشتر اعتماد دارد. چرا و چطور؟

به طور معمول جنس خارجی آستانه سود بالاتری دارد. قیمت

گذاری اجناس خارجی توسط شبکه توزیع انجام می شود. معمولا

تسلط روی جنس خارجی بیشتر است. این ها و ده ها دلیل دیگر

باعث می شود؛ بازار اقبال بیشتری به قطعات خارجی نشان دهد.

حتی کالای چینی نیز محبوب تر از کالای ایرانی است. فرهنگ

مصرف کنندگان ایرانی نیز به سمت خرید کالای خارجی سوق دارد.

سال هاست لنت ترمز در ایران تولید می شود. دانش فنی، ماشین

آلات، تجهیزات تولید و مواد اولیه لازم نیز فراهم است. اما هنوز هم

دغدغه فروش و رقابت لنت های خارجی موجود در بازار، کام تولید

کننده ایرانی راتلخ کرده و تولید لنت در داخل کشور چندان به صرفه

و بی مشکل نیست.

مسعود حسن پور، دبیر انجمن لنت ترمز می گوید: مشکل اصلی،

علاقه ی بازار به فروش کالای وارداتی است. زیرا به دلیل خارجی

بودن، با هر قیمتی که بخواهند، می فروشند. بیشتر مصرف

کنندگان هم که شناخت کافی ندارند فکر می کنند کالای خارجی

همیشه بهتر است. لنت ترمز خارجی می خرند. اگر می خواهیم بازار

قطعات خودرو از این آشنفتگی خارج شود، باید عده ای از سودهای

لحظه ای صرف نظر کنند و منافع ملی را در نظر داشته باشند.

وی افزود: به جای تخصیص ارز برای واردات لنت ترمز، به ملرزومات

تولید ارز بدهید. برای همه خودروهالنت ترمز های بسیار با کیفیت

و مرغوب در ایران تولید می شود؛ قیمت مناسب و پشتیبانی پس

از فروش را نیز دارند؛ در این جا سوال ما این است: چرا باید لنت

ترمز وارد کنیم؟

به ما اعتماد کنید؛

بازار را تامین می کنیم

دبیر انجمن لنت ترمز گفت: کشور هرگز با کمبود لنت ترمز مواجه

نشده است. همواره لنت ترمزهای با کیفیت که با نمونه ی خارجی

کاملابرابری می کند، در داخل تولید می شود. اما بازهم لنت خارجی

می آید و با دوبرابر قیمت لنت ایرانی به فروش می رسد. آگاهی

بخشی و فرهنگ سازی لازمه حمایت از تولید داخل است. اگر به

تولید ایرانی فرصت داده شود؛ وابستگی به خارج از کشور کاهش

می یابد. ما باید آنچه را خودمان نداریم وارد کنیم.

ADOXIN  
DISK BRAKE PADS

# لنت ترمز آدوکسین



0912 300 1980



مواد اولیه و فناوری GOLD کره جنوبی

ساخت ایران

# تولید پایه اقتصاد است

## تولید کننده، گاو شیر ده دولت

کفت و گوباحسن جمالی کاظمینی



را توسط تولید کننده جبران کند.

**جواد بخشنده، خبرنگار - قطعات خودرو**  
 حسن جمالی کاظمینی مدیر عامل شرکت مهندسی مشاور اتومبیل دربارہ وضعیت تولید گفت: متأسفانه از تولید حمایت لازم نشده و تولید کننده به گاو شیرده دولت تبدیل شده است. تولید یعنی بان که سرمایه ملی که در ایران از جایگاه مطلوبی برخوردار نیست؛ دولت سعی دارد به طرق مختلف کسری نقدینگی

سیستم ترمز، قسمت امنیتی خودرو بوده خود را موظف دانستیم که در بالاترین کیفیت، قطعات را تولید کنیم. به همین منظور، تیم کیفی قوی، آزمایشگاه و دستگاه‌های کنترلی تخصصی و واحد مهندسی متخصص دستاورد مادر طی این سی سال بوده است که امروزه می‌توانیم قطعات مورد نیاز را نیز طراحی کنیم.

### • دستاورد ما: خود کفایی در تولید

این تولید کننده داخلی در مورد سبد کالایی شرکت بیان داشت: سبد کالایی ما شامل ده قلم قطعه از جمله بوستر، طبق، کفشک و امثالهم است. در حال حاضر با توجه به نیاز و سفارش مشتری قطعه تولید می‌کنیم. در بخش ترمز اتومبیل هر قطعه‌ای را می‌توانیم بسازیم.

حسن جمالی کاظمینی گفت: صفر تا صد تولید قطعه به جز بخش لاستیک و پلاستیک که از طریق پیمانکار تامین می‌شود، توسط خودمان تولید می‌گردد. لاستیک مستر بسیار حساسی بوده و ما در ابتدا تحت لیسانس کاسکو کره فعالیت می‌کردیم. به مرور زمان ایران به فناوری تولید لاستیک دست یافت و از آن پس از داخل قطعه را تامین می‌کنیم.

وی افزود: قطعات پلاستیکی نیز فناوری پیچیده‌ای ندارند. شرکت‌هایی که با ما همکاری می‌کنند واحد نظارتی داشته و ما با پیمانکارهای مورد تایید آنها همکاری می‌کنیم. مواد اولیه به صورت صفر تا صد از داخل کشور تامین می‌شود. در گذشته که تحت لیسانس کاسکو فعالیت می‌کردیم باید قطعه را به کره جنوبی می‌فرستادیم اما امروز با وجود آزمایشگاه‌های مجهز در داخل کشور کنترل کیفی انجام می‌شود.

### کار در بازار اقتر مارکت بهتر از کار با خودروسازان

این تولید کننده در مورد بازار لوازم یدکی توضیح داد: برند ما شناخته شده است و کالا را به بنک دارهای بازار به صورت عمده عرضه کرده و آنها به صورت مویرگی در تهران و شهرستان‌ها پخش می‌کنند. به سایپا نیز بوستر داده و قطعات جدیدشان را طراحی می‌کنیم.

مهندس حسن جمالی کاظمینی ادامه داد: ما روزانه ۲۷۰۰ بوستر تولید می‌کردیم. امروز نیز می‌توانیم تیراژ تولید را به روزی ۱۰۰۰ قطعه افزایش دهیم. این مسئله نیازمند نقدینگی است که به دلیل عدم پرداخت منظم پول توسط شرکت سایپا ترجیح دادیم تولید را از حالت تعادل خارج نکنیم.

این تولید کننده اعلام کرد: ما کار کردن با بازار اقتر مارکت را از فروش به خودروساز موفق تر می‌بینیم به همین منظور در مهندسی پروژه‌ها، قطعات مشابه و البته پر مشتری و با کیفیت را در فرایند مهندسی معکوس قرار داده و به بازار عرضه خواهیم کرد. از آنجایی که از دانش لازم و ابزار تولید تخصصی برخوردار هستیم، موفق خواهیم شد.

### • صادرات خوب اما پر پیچ و خم

وی صادرات را مطلوب دانسته و شرح داد: دوستانی که در نمایشگاه روسیه شرکت کردند، با تقاضای روس‌ها مواجه شدند. ما نیز صادرات را امری مطلوب می‌دانیم اما از آنجایی که صادرات مسیر پر پیچ و خم خود را دارد، ترجیح می‌دهیم خودمان شخصا وارد نشده و قطعه خودمان را به شرکت‌های صادرکننده عرضه کنیم.

### • انجمن صنایع همگن و چالش قطعه سازان

حسن جمالی کاظمینی یکی از اعضای هیئت مدیره انجمن صنایع همگن تهران در خصوص ساز و کار این انجمن توضیح داد: انجمن صنایع همگن تهران بیش از ۱۵۰ نفر عضو دارد. هفته‌ای یک بار جلسه برگزار کرده و سعی می‌کنیم معضلات و مطالبات قطعه‌سازان را پیگیری کنیم. هیئت مدیره شامل ۱۱ نفر بوده و جهت رفع مشکلات قطعه سازان در تلاش هستیم.

### • سیاست خودروسازان اشتباه است

وی در خصوص عملکرد خودروسازان گفت: یک زمانی بنده تنها سورس تولید کننده بوستر خودروساز بودم و روزانه ۲۷۰۰ بوستر تولید می‌کردیم. اما طبق سیاست گذاری خودروسازان سه چهار تامین کننده دیگر نیز وارد شدند که باطبع تولید ما کاهش یافت. این مسئله نیز بدین منظور بود که اگر خودروساز پول یک تامین کننده را به موقع پرداخت نکرد، تولید کننده دیگر برایش قطعه را تولید کند.

حسن جمالی کاظمینی ادامه داد: دولتی بودن خودروسازان چالش برانگیز و پر هزینه است. من وقتی تولیدم کاهش یافت، تعدیل نیرو کرده و هزینه و درآمد را به تعادل رساندم. تشکیلات دولتی با ۲۰ الی ۳۰ هزار کارمند و ظرفیت تولید که پاسخگو نیست، کفه ترازوی هزینه و درآمدش از تعادل خارج می‌کند.

وی افزود: تعویض مدیران در بازه‌های زمانی دو الی سه سال نیز در عدم موفقیت خودروسازان بی‌تاثیر نیست. با تعویض هر مدیر شیرازه کار از دست رفته و مدیر جدید باید مدت زمانی را صرف کند تا به پروژه اشراف پیدا کند.

### • پایه اقتصاد، تولید است

این تولید کننده گلايه کرد: پایه اقتصاد تولید است. تولید یعنی ایجاد سرمایه ملی، رفاه عامه مردم به تولید گر خورده و تولید اهمیت بسیار بالایی دارد. اما امروزه به دلیل تحریم‌ها و عدم فروش نفت و در نتیجه کمبود نقدینگی در اداره کشور، تولید کننده به گاو شیرده دولت تبدیل شده است.

وی ادامه داد: دولت سعی دارد از طرق مختلف چون مالیات‌های متعدد، بیمه و امثالهم کسری نقدینگی را تامین کند. در خارج از کشور تولید کننده جایگاه والایی داشته و بانک نقدینگی مورد نیاز او را تامین می‌کند اما در اینجا تولید کننده باید خودش مشکلاتش را حل کرده و با چالش‌ها نیز دست و پنجه نرم کند.

### واردات اتومبیل خارجی فقط به سود یک قشر خاص

مدیر عامل شرکت مهندسی مشاور اتومبیل واردات ماشین‌های خارجی را نامطلوب خوانده و گفت: سود واردات خودرو تنها در جیب یک قشر خاص می‌رود. برای مثال وارد کننده خودرو را یک میلیارد می‌خرند اما آن را دو تا سه میلیارد می‌فروشند. اگر از تولید داخل حمایت شود، خودروهای بسیار خوبی ساخته خواهد شد. آن زمان که کره و چین خودروسازی نداشتند، پارس خودرو شورت و بیوک تولید می‌کرد.

وی در خصوص یکی بودن قیمت خودرو داخلی و خارجی توضیح داد: مدیریت نامناسب و سیاست گذاری‌های غلط باعث این مسئله شده است. هزینه‌های اضافی باعث افزایش قیمت تمام شده خودرو شده و اگر خودروسازی را به بخش خصوصی واگذار کنند، قطعا شاهد اتفاقات بهتری خواهند بود.

### عشق و کار دوروی یک سکه

حسن جمالی کاظمینی می‌گوید: برای ورود به این حرفه عشق لازم است. ما از صفر شروع کرده و مرحله به مرحله بالا آمدیم. سخت کار کردیم. جوان‌ها نیز اگر می‌خواهند به این حرفه وارد شوند این سه نکته را به یاد داشته باشند. اول: عشق و علاقه دوم: پشتکار سوم: تحلیل عمیق مسائل و فرار نکردن از مشکلات

### • از آغاز تا امروز....

حسن جمالی کاظمینی می‌گوید: شرکت مهندسی مشاور اتومبیل از سال ۱۳۷۱ تاسیس شده است. شرکت ما در زمینه تولید قطعات سیستم ترمز برای ایران خودرو و سایپا فعالیت می‌کند. این شرکت دوران‌های متفاوتی به خود دیده و مراحل متعددی را از سر گذرانده است. روزی کارکنان ما ۴۵۰ نفر بودند و روزانه ۲۷۰۰ قطعه تولید می‌کردیم اما به دلیل سیاست‌گذاری‌های غلط خودروسازان مجبور به اخراج کارکنان و در نتیجه کاهش تولید شدیم.

وی ادامه داد: من در صنعت خودرو سابقه ۵۰ ساله دارم. مدیر شرکت مزدا که امروزه بهمن نامیده می‌شود، بوده‌ام. در پارس خودرو نیز سمت مدیریت داشته و مشاورت مهندس علوی، مدیر سابق سایپا نیز در کارنامه‌ام وجود دارد. تمام این تجربیات منجر شد که این شرکت تاسیس شده و مادر بخش تولید قطعات برای خودروسازان و بازار لوازم یدکی وارد شویم.

جمالی کاظمینی افزود: در حال حاضر ما ۱۰۰ نیرو داریم که هر کدام با سابقه ۲۰ الی ۲۵ ساله با ما همکاری دارند. در بازار محصولات ما با برند شرکت مهندسی مشاور اتومبیل شناخته می‌شود که در دیدگاه عموم از کیفیت بسیار مطلوبی برخوردار است. مدیر عامل شرکت مهندسی مشاور اتومبیل گفت: از آنجایی که

# ترخیص تخصصی لوازم یدکی خودروهای سبک و سنگین

## گروه ترخیص کاران جنوب

۴۰ سال سابقه

شماره ثبت: ۵۶۵۵۹۰

ترخیص استثنائی  
 قیمت فوق العاده

آرامش خاطر برای شما

گمرکات:  
 بو شهر  
 خر مشهر  
 بندر عباس

تهران میدان ونک، خیابان گاندی جنوبی  
 کوچه ۲۳، پلاک ۱۹، واحد ۳۰۳، طبقه سوم

www.tarkhiskar.com  
 www.gtjonoub.com

@gtjonoub

-gtjonoub

gtjonoub@gmail.com

مدیریت ۰۹۱۲۱۰۲۵۳۵۹

۸۸۷۸۳۱۵۰

۸۸۶۶۲۲۷۷-۸۸۲۰۷۲۶۰

www.ghatatnews.ir

# کالای بی کیفیت دست مشتری نمی‌دهم

در گفت‌وگو با سید مهدی حسینیان، تولید کننده و فروشنده

## بازار عرضه کند؟

بله یکی دو مورد بود که کالاهایی بی‌کیفیت را در بسته بندی هایی شبیه به ما تولید کردند.

## • در حال حاضر به تولید ادامه می‌دهید یا خیر؟

متأسفانه در حدود یک سال است که کارگاه رو تعطیل کردیم و از اینکه مجبور شدیم به کار کارگران خاتمه بدهیم، بسیار ناراحت هستیم ولی چاره‌ای نداشتیم. کمبودهای موجود ناشی از تحریم‌ها و عدم حمایت های لازم سبب این کار شدند.

## • مواد اولیه‌ی لازم در ایران موجود هست؟

موادی که من می‌خواهم در ایران خیلی کم پیدا می‌شود. من دوست ندارم کالایی با مواد اولیه‌ی نامرغوب دست مشتری بدهم.

## • از تولیدات شما هنوز در بازار موجود هست؟

بله چون ۵ سال تاریخ مصرف داشتند، هنوز در بازار پیدا می‌شوند.

## • با ارز دولتی کالا وارد می‌کردید؟

خیر، به اعتقاد مسئولین چون کالای ضروری نیستند و در ایران تولید می‌شوند، به ما ارز نمی‌دهند.

## • کالاهایی که تولید یا وارد کردید، استاندارد لازم را داشتند؟

بله تمامی کالاهایی که از بندرعباس یا بندرامام خمینی وارد کردیم، استاندارد بودند اما اسپری‌هایی که در حال حاضر در کشورمان تولید می‌شوند، فاقد استاندارد هستند. کسی هست که با تینر و گاز اسپری تولید کرده و کالایش بدون هیچ مشکلی در بازار فروخته می‌شود.

## • در مورد اتحادیه چه نظری دارید؟

اتحادیه شرایط بهتری به نسبت گذشته دارد اما متأسفانه در مورد مشکلی که من داشتم و با اتحادیه مطرح کردم، برخلاف برخورد خوبی که داشتند و وعده ای که دادند، متأسفانه هیچ کاری نکردند. باید به اعضا و مشکلاتشان اهمیت بیشتری بدهند.



## • در مکان‌های کوچک هم می‌شود تولید کرد؟

برای تولید این کالا نیاز به مکان بزرگ هست و هزینه‌ی بالایی دارد. وارد کردن دستگاه‌ها و ماشین‌آلات تولید نیز کار راحتی نیست. البته سعی کردیم در مکان کوچک‌تری تولید کنیم اما به دلیل تحریم‌ها و کمبود مواد اولیه، ادامه‌ی کار برای ما ممکن نبود و حمایت‌های لازم هم را نداشتیم. در نهایت مجبور شدیم کارگاه را تعطیل کنیم.

## • کالاهایی که تولید می‌کنید با چه نامی وارد بازار می‌شوند؟

برند SMH را در سال ۱۳۸۸ ثبت کردیم.

## • تولید این اسپری‌ها برای محیط زیست زیان ندارد؟

نه هیچ آسیبی به محیط زیست وارد نمی‌کند و پسماند تولید هم ندارد. البته در تعدادی از اسپری‌هایی که در حال حاضر در ایران تولید می‌شوند از گازی استفاده می‌کنند که متأسفانه بیماری‌زا است. تعدادی از آنها هم دارای کیفیت لازم نیستند.

## • تا بحال شده کسی کالایی بی‌کیفیت و تقلبی را با برند شما به

## • تمام اسپری‌های انژکتور موجود در بازار، دارای یک فرمول هستند یا با فرمول‌های مختلفی تولید شده‌اند؟

۱۰ نوع اسپری انژکتور در بازار موجود است که فرمول‌های مختلفی دارند. مواد اولیه‌ی لازم برای تولید نوع مرغوب و با کیفیت اسپری انژکتور در ایران خیلی سخت پیدا می‌شود. چون امکان تولید اسپری با کیفیت در ایران نبود، من کالایی بسیار مرغوب و درجه یک از چین وارد کردم که قیمت بالایی داشت ولی متأسفانه اینجا بیشتر آدم‌ها دنبال جنس ارزان هستند و طبیعتاً چیزی که ارزان باشد با کیفیت نیست.

## • یعنی اسپری بی‌کیفیت به خودرو آسیب می‌زند؟

بله باعث بالا رفتن مقدار مصرف سوخت خودرو، خرابی شمع‌ها و خرابی انژکتور می‌شود. اسپری که در ایران توسط همکاران تولید می‌شود کیفیت لازم را ندارد و سبب کپ کردن موتور خودرو می‌شود.

## • برای تولید اسپری‌های خودرو نیاز به کارگاه‌های بزرگ هست یا

## محسن فاطمی، خبرنگار - قطعات خودرو

هرچند استفاده از اسپری در یک خودرو بخصوص در قسمت‌هایی مانند انژکتور کاملاً ضروری و لازم است اما این کار هنوز آنطور که باید در کشور ما جا نیفتاده است. به طوری که حتی برای واردات آن نیز ارزی تخصیص نیافته و ثبت سفارش انجام نمی‌دهند. به باور مسئولان، اسپری‌ها جزو کالاهای لوکس برای خودرو محسوب شده و ضروری نیستند. در این روزها که حتی بازار لوازم یدکی ضروری برای خودروها شرایط خوبی ندارد، سراغ یکی از تولیدکنندگان و واردکنندگان اسپری‌های خودرو رفتیم تا در ارتباط با مشکلات کسب و کار و شرایط بازار گفت‌وگویی انجام دهیم.

سید مهدی حسینیان از افراد تحصیلکرده‌ای است که با داشتن مدرک کارشناسی روابط عمومی، به فعالیت در این حوزه پرداخته است. از وی پرسیدیم:

## • چند سال است که در این حوزه فعالیت می‌کنید؟

من از ۱۸ سالگی وارد این بازار شدم. کارم را با کارگری پیش حاج آقای که خیلی به من محبت کرده و حق زیادی بر گردنم دارد، شروع کرده و همه‌ی فوت و فن این شغل را یاد گرفتم. بعد از مدتی مغازه را در اختیار من گذاشتند که تا دو سال قبل دست من بود ولی بعد از مدتی تصمیم گرفتم مستقل کار کنم.

## • چند نوع اسپری برای خودرو در بازار وجود دارد

در حدود ۴۵ نوع اسپری در بازار هست از قبیل اسپری انژکتور، اسپری تمیز کننده‌ی داشبورد، بدنه، لاستیک، اسپری تمیزکننده‌ی سطح بیرون موتور، اسپری رینگ‌شور، اسپری پنچری لاستیک که سر و الو بسته شده و به داخل لاستیک اسپری می‌شود و اسپری برای تمیز کردن داخل موتور خودرو که کیفیت آن خیلی مهم است، اسپری ضد بخار و ضد باران

## • کدامیک از اینها برای یک خودرو ضروری است

اسپری انژکتور یکی از ضروری‌ترین این اسپری‌ها بوده و برای تمیز کردن انژکتور خودروها باید از آن استفاده شود. متأسفانه بعضی‌ها به دلیل عدم آگاهی، استفاده از آن را خیلی ضروری نمی‌دانند و تعمیرکاران نیز اطلاعات غلط به مشتری می‌دهند.

## فروشگاه گودرزی

نماینده انحصاری لنت آسیمکو

تحت لیسانس آسیمکو آمریکا

نماینده انحصاری لنت "های-کیو" اصل کره



## طرح تابستانه

خدمات پس از فروش ایران خودرو  
 ۱۷ لغایت پایان شهریور ۱۴۰۳ / در نمایندگه‌های منتخب

تا ۳۰ درصد تخفیف در اجرت سرویس‌های دوره‌ای



www.isaco.ir

تهران، خیابان ملت، نبش پاساژ قبائیان، پلاک ۹۳

تلفن: ۳۳۱۱۱۴۳۵ همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۲۳۸۰

www.godyadak.ir

## برند یک امتیاز است ولی کیفیت یک ارزش



یک تولید می کند.

• وقتی که تولیدکننده‌ی قطعات درخواستی شما را تولید می کند، آیا نظارتی بر روی پروسه تولید دارید؟

بله کلیه‌ی مراحل تولید توسط کارشناسان فنی شرکت نظارت می شود و در نهایت با تأیید بخش کنترل کیفیت شرکت اکسون به بازار عرضه می شوند.

• چه چیزی سبب تغییر درجه‌ی کیفیت قطعات می شود؟ دانش فنی و پروسه‌ی تولید و ماشین آلات و مهم تر از همه مواد اولیه در میزان کیفیت قطعات تعیین کننده هستند.

• بر اساس چه چیزی تصمیم به تهیه و توزیع قطعه‌ای می گیرید؟ بر اساس نیاز و درخواستی که در بازار هست بررسی می کنیم که آیا تهیه و توزیع آن قطعه توجیه اقتصادی دارد.

تا بحال کسی از برند شما سواستفاده کرده، قطعه‌ی بی کیفیت را با برند شما به بازار عرضه بکند؟

بله موردی بود که اسمی شبیه به اکسون را روی جعبه چاپ کرده بودند. چند بار مذاکره کردیم و در نهایت متقاعد شدند که تغییرش بدهند.

• لوازم یدکی با برند اکسون، به لحاظ قیمت گذاری در چه رده هستند؟

با توجه به هزینه‌های تولید و کیفیت بالای محصولات اکسون قیمت‌ها کاملاً رقابتی می باشند.

• بسته بندی قطعات شما نوع چاپ آنها بسیار با کیفیت نشان می دهند، آیا به لیبیل و بسته بندی کالاها اهمیت زیادی می دهید؟

بله سیاست ما از ابتدا، عرضه‌ی قطعات در بسته بندی خوب و با کیفیت است. ما به مشتری ارزش و احترام زیادی قائل هستیم.

• در آخر اگر حرفی مانده، بفرمایید

هر نوع تجارت و بازاری در زمان های مختلف، ممکن است شرایط متفاوتی داشته باشد. به هر حال باید با درک صحیح از شرایط همدیگر، این مشکلات را پشت سر بگذاریم. در زمان رکود همکاران باید با هم دیگر تعامل و همکاری داشته و از دادن امتیازهای ویژه که باعث سواستفاده‌ی یکسری افراد سودجو می شود دوری کنند.



• در مورد اتحادیه چه نظری دارید؟

اتحادیه با گذشته، تغییرات بسیار زیادی کرده و باعث امیدواری زیادی شده است. نقش اتحادیه بسیار مهم بوده و می تواند با ایجاد یک سامانه‌ی استعلام مشتریان تا حد زیادی مانع از کلاهبرداری افراد شود. مثلاً وقتی کسی از اهواز برای خرید کالاهای ما چک می خواهد بدهد، در صورت وجود سامانه‌ی استعلام مشتریان، خیلی راحت می توانیم از سابقه‌ی کاری فرد و اعتبارش مطلع شویم. یا برعکس مشتری ها وقتی چنین سامانه‌ای باشد، می توانند با مراجعه به آن از نوع کار و سابقه‌ی ما و دیگر همکاران مطلع شوند و همچنین شناسایی و فروش کالاهای تقلبی و بی کیفیت و بی نام و نشان نیز از کارهایی است که اتحادیه می تواند انجام دهد.

• در مورد مشتری ها و انتظاراتشان از شما چه حرفی دارید؟

بعضی از مشتری ها انتظارات غیر اصولی دارند. می خواهند قطعه‌ی خوب و با کیفیت را با قیمتی کم بخرند و با سود زیاد بفروشند. در اینجا مصرف کننده‌ی نهایی نقش اصلی و تعیین کننده دارد. اگر آنها جنس ارزان و بی کیفیت نخرند، مغازه دارها هم از تولید کننده‌ها قطعات بی کیفیت درخواست نمی کنند. تولیدکننده‌های زیر پله‌ای هم وقتی ببینند کالای بی کیفیت شان خریداری ندارد دست به تولید آنها نمی زنند. در واقع این که چه چیزی تولید شود را مصرف کننده‌ی نهایی تعیین می کند.

• با واردات کالا و قطعات موافق هستید؟

بله موافقم، هر چند عده‌ای در واقع انحصارطلب با واردات کالا مخالف هستند تا فقط تولیدات خودشان در بازار موجود باشد اما واردات قطعات خودرو سبب ایجاد رقابت سالم بین تولید کننده‌ها شده و در نتیجه برای خریداران و مصرف کننده‌های نهایی فرصت و قدرت انتخاب، فراهم می کند. وقتی تولیدکننده ببیند جنسی وارد شده و خریدار به خاطر کیفیتش آن را می خرد، سیاستش را تغییر داده و قطعه‌ی با کیفیت و درجه

برعهده دارد.

• با شرکت های خودروسازی کار می کنید؟

خیر ما کالاهایمان را به مراکز پخش معتبر در بازار چراغ برق و نمایندگی هایی که در شهرستان ها و مراکز استان ها داریم می دهیم. به دلیل شرایطی که شرکت های خودروسازی در خصوص امور مالی و نحوه‌ی پرداخت هایشان دارند کارکردن با آنها کمی سخت است. نحوه‌ی پرداخت خودروسازان خیلی از تولیدکننده ها را دچار مشکلات زیادی کرده است.

• چه قطعاتی به بازار عرضه می کنید؟

انواع لنت ترمز، قطعات جلو بندی، انواع صافی بنزین، انواع واشرهای مورد نیاز خودروها، قطعات برق خودرو، انواع کاسه نمد و انواع شمع موتور

• در مورد شرایط آشفته و رکود فعلی بازار و تأثیراتش در کار شما چه نظری دارید؟

شرایط فعلی بر روی تمامی افراد فعال در این حوزه کم و بیش تاثیر دارد. به اعتقاد من زمین و ملک، ضربه‌ی اصلی را به اقتصاد ما زده اند. چند سال قبل قیمت زمین و ملک افزایش ناگهانی داشت و خیلی از اصناف و کاسب ها در حوزه های مختلف، پول هایشان را بجای استفاده در صنف خودشان، صرف خرید زمین و ساخت وساز آپارتمان کردند اما آن حوزه هم دچار رکود شد تا در نتیجه‌ی عدم بازگشت سرمایه، این افراد دچار کمبود سرمایه برای استفاده در صنف خودشان شوند. لوازم یدکی خودروها تقریباً مانند مواد غذایی، دارو، موبایل و کامپیوتر، کالاهای مصرفی بوده و افراد تحت هر شرایطی مجبور به تهیه‌ی آنها هستند. اگر شرایط بازار کالاهای مصرفی اجباری این هست، وای به حال بازارهای دیگر.

• به نظر شما در چنین بازاری چه نوع رقابتی ایجاد می شود؟

عده‌ای از افراد در این شرایط به فکر رقابت ناسالم افتاده و کلاهبرداری می کنند. مدتی قبل اعلام کردند که برای گرفتن دسته چک، افراد باید سپرده داشته باشند و چک هایی برای خرید و فروش مورد استفاده قرار بگیرند که دارای اعتبار بوده و بی محل نباشند. اما این قانون یکی دوسال رعایت شد تا کسی از بابت گرفتن چک از مشتری دچار مشکلی نشود. اما مدتی هست که چک های صیادی هم مشکل ساز شده اند.

محمد امین الهی، خبرنگار - قطعات خودرو

تداوم مشکلات بازار لوازم یدکی و این که هیچ راه حل موثری برای رفع آنها از سوی مسئولان ارائه نمی شود سبب شده تا به گفت و گو با افراد فعال و صاحب برند در این حوزه پرداخته و حرف های آنها را منعکس کنیم. بر همین اساس سراغ امیر صفایی مدیرعامل شرکت اکسون که در بازار قطعات خودرو، برند معتبری است رفتیم تا در مورد شرایط فعلی بازار لوازم یدکی و مشکلاتی که وجود دارند حرف بزنیم.

• ابتدا کمی درباره‌ی خودتان و سابقه‌ی حضورتان در بازار قطعات خودرو بفرمایید

پدرمان نظامی بود و بعد از بازنشستگی مغازه‌ی فروش لوازم یدکی دایر کردند. من و برادرانم هم در بیشتر اوقات در مغازه بودیم و به تدریج دارای شناخت و تجربه در مورد خودروها و قطعات شان شدیم. بعد از مدتی تصمیم گرفتیم که برند خودمان را ثبت کنیم. ابتدا برند اکسون و سپس دو برند اسمیت و اویرکس را ثبت کردیم. شعار ما از ابتدا تجربه امنیت بوده و در حدود ۳۰ سال است که در این بازار فعالیت داریم.

• تعداد قطعاتی که با برند شما در بازار عرضه می شوند را بفرمایید

ما در حدود ۷۰۰ قلم از قطعات پراید و پژو در سبد کالایی خود موجود داریم که بعد از تأیید بخش کنترل کیفیت اکسون وارد بازار می شود. تمامی قطعات دارای گارانتی ۶ ماهه هستند.

• چه چیزی برای شما اهمیت بیشتری دارد، کسب سود زیاد تحت هر شرایطی یا حفظ سابقه و اعتبار برندتان؟

ما از ابتدا تصمیم گرفتیم این کار را طوری انجام دهیم تا نامی که در بازار داریم برای فرزندان مان و برای نسل بعد از آنها هم دارای اعتبار و احترام باشد. به قصد حضوری کوتاه و کسب حداکثر سود و استفاده کردن از شرایط آشفته بازار وارد این حرفه نشدیم. برای همین تحت هیچ شرایطی کیفیت و کارایی بالای قطعات مان و در واقع نام و اعتبارمان را فدای شرایط مالی و کمبودهای موجود نمی کنیم.

• به نظر می رسد با برادران همکار هستید و کارها را تقسیم کرده اید

بله کار تامین مواد و قطعات با بنده بوده و برادرم حسن صفایی امور فروش و ارتباط با نمایندگی ها و مشتری ها را

# توان لنت آریا

## Super Lent Arya

### Brake Shoes

### کیفیتی فراتر از انتظار

تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی



شماره استاندارد: ۶۶۸۵۶۲۲۰۰۵




**ثابت سفارش: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹**



## 24

### سیزدهمین نمایشگاه تخصصی خودرو و قطعات یدکی

4 لغت 7 دی ماه 1403  
نمایشگاه بین المللی اردبیل  
ساعت بازدید: 15 الی 21

۰۴۵-۳۳۲۸۱۵۲۲-۳

artanamegar  
www.artanamegar.ir

برگزارکننده: شرکت آرتانامگار

# تابستان برق نیست، زمستان گاز

در گفت و گو با جعفر عظیمی

صرفاً از طریق این نمایندگی‌ها توزیع می‌کند. او تأکید کرد که تمامی قطعات تولیدی تحت کنترل کیفیت ایران خودرو و سایپا قرار دارند و این شرکت هرگز به حذف نیروها اقدام نکرده است. وی در پایان اشاره کرد: «با توجه به رقابت شدید بازار، قیمت‌گذاری ما به صورت رقابتی انجام می‌شود، حتی اگر منجر به ضرر گردد.»

شرکت عظیم پارت ایرانیان به رغم چالش‌های متعدد، با اراده‌ای قوی به مسیر خود ادامه می‌دهد و به اهمیت تولید ملی و اشتغال در کشور ایمان دارد.

## • رکود بازار و مشکلات چک‌های بی‌محل

بازار قبل از درگیری‌های اخیر وضعیت مناسبی داشت، اما این وقایع باعث رکود و کاهش ۷۰ درصدی فروش شده است که ادامه این شرایط کار را برای تولیدکنندگان بسیار دشوار خواهد کرد. در سال ۱۳۹۶، سامانه صدور چک صیاد به منظور کاهش مشکلات ناشی از صدور آسان چک راه‌اندازی شد. اما علی‌رغم این تغییرات قانونی و الزام ثبت چک در سامانه از فروردین ۱۴۰۰، مشکلات چک‌های بی‌محل همچنان پابرجا باقی مانده است.

جعفر عظیمی، مدیر عامل شرکت عظیم پارت ایرانیان، تأکید دارد که وضعیت همچنان تغییر نکرده و درگیری با چک‌های بی‌محل ادامه دارد. به نظر می‌رسد که سامانه صیاد هنوز نتوانسته اعتماد تجار را جلب کند و نیاز به راهکارهای جدید برای بازگرداندن اطمینان به بازار احساس می‌شود.

# TEKSIN®



AZIM PART IRANIAN



## کیوان سید باقری، خبرنگار - قطعات خودرو

شرکت عظیم پارت ایرانیان، یکی از تولیدکنندگان معتبر قطعات خودرو در بازار لوازم یدکی کشور، علی‌رغم چالش‌های موجود به فعالیت خود ادامه می‌دهد. این شرکت محصولات خود را با برند TEKSIN به بازار عرضه می‌کند. مادر گفت‌وگویی با جعفر عظیمی، مدیر عامل شرکت، به مشکلات و راهکارهای این حوزه پرداختیم. عظیمی با سابقه ۳۵ ساله در بخش لوازم یدکی، هدف خود را توسعه تولید ملی با بهره‌مندی از توان متخصصان جوان کشور ذکر کرد. وی بیان داشت که این شرکت هم‌اکنون سرسپیندر ۱۵ نوع خودرو از ایران خودرو و سایپا را تولید می‌کند و طیف وسیعی از قطعات را، از باتاقان تا بلوک سیلندر، در سید محصولات خود دارد.

او یکی از مهم‌ترین چالش‌ها را تأمین مواد اولیه عنوان کرد و گفت: «امیدواریم مواد اولیه به وفور در دسترس باشد تا تولیدکنندگان با تمرکز بیشتری به کار خود ادامه دهند. مواد اولیه ما به جز رزین که از آلمان وارد می‌شود، از داخل تأمین می‌شود، اما ماشین‌آلات کاملاً وارداتی هستند.»

جعفر عظیمی در خصوص عدم حمایت از تولیدکنندگان خاطرنشان کرد: «شرایط تحریمی فعلی کار تولید را سخت کرده و متأسفانه ما هیچ حمایتی از مسئولین دریافت نمی‌کنیم.» او افزود: «مواجهه با قطعی برق در تابستان و کمبود گاز در زمستان باعث ضرر مالی زیادی به تولیدکنندگان شده است.»

عظیمی همچنین به فرآیند تصمیم‌گیری در تولید قطعات اشاره کرد و گفت: «انتخاب قطعه برای تولید بر اساس نیاز بازار و تجربه ما انجام می‌شود.»

این شرکت در ۲۰ استان کشور نمایندگی دارد و تولیدات خود را

## ماهنامه سراسری قطعات خودرو ghatatnews.ir

صاحب‌امتیاز و مدیر مسئول: حسن بشارت‌نیا ۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶۱ تماس، تلگرام، واتس‌اپ، بله، ایتا

تحریریه: عبدالعلی مجد، محسن فاطمی، علی رهنما، محمد امین الهی، جواد یخشنده، زهره اتمتی، حسین پور محمد، کیوان سیدباقری

نشانی: میدان بهارستان، کوچه جورکش، بن بست طالقانی، بلاک ۷ چاپ: تک - جمهوری - کوچه مراغه ای ۳۳۹۸۰۶۸۹

رسانه صنایع و صنوف خودرویی تلفن: ۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶۱ - ۳۶۹۱۵۸۴۲

**قطعات خودرو**

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات شماره ۵۱ مهرماه ۱۴۰۳

## «ظن کالای قاچاق» عنوانی برای گیر افتادن کسبه

سید احمد حسینی، رئیس اتحادیه لوازم یدکی تهران



اتحادیه لوازم یدکی تهران و فروشندگان ماشین‌آلات تهران

کارشناسی، پلمپ می‌شوند که این مسئله موجب کاهش سهم بازار و آسیب به کسب و کارها شده است. نمایندگان حاضر در نشست، نظرات خود را درباره مصادیق «ظن کالای قاچاق» و ضرورت تدوین دستورالعمل‌های لازم برای واحدهای صنفی به اشتراک گذاشتند و به بحث درباره چالش‌های شناسه کالا، ارتباط با گمرک و موضوعات مالیاتی پرداختند. در پایان این جلسه، مقرر شد که کمیسیون تخصصی لوازم یدکی و اتحادیه لوازم یدکی تهران به ارائه گزارش‌های مربوط به بازرسی‌ها و کشفیات بپردازند و سازمان‌ها نیز ظرفیت کارشناسان خیره صنفی در این حوزه بهره‌برداری کنند. هم‌چنین، همکاری‌های لازم بین کمیسیون و دفتر خدمات فنی مهندسی وزارت صمت در بررسی و اصلاح شناسه‌های غیر واقعی کالاها مورد توافق قرار گرفت.

به علاوه، نماینده وزارت صمت اعلام کرد که با ورود اطلاعات از طریق سامانه جامع تجارت، دیگر نیازی به ورود اطلاعات در سامانه مودیان مالیاتی نخواهد بود. تأکید شد که کالاهایی که در سامانه‌های مرتبط ثبت شده باشند، از نظر سازمان تعزیرات حکومتی مشمول قاچاق نخواهند شد و در صورتی که پرونده‌ای تشکیل شده باشد، رای مناسب صادر خواهد شد تا فعالان بخش خصوصی آسیب نبینند.

در نهایت، مصوب شد که وزارت صمت نسبت به احیا و ایجاد ساز و کار دفتر نمایندگی علائم خارجی و برندهای ایرانی اقدام کند تا از تقلب و قاچاق کالا جلوگیری نماید.

## حسین پور محمد، خبرنگار - قطعات خودرو

در نشست اخیر کمیسیون تخصصی لوازم یدکی اتاق اصناف ایران، سید احمد حسینی و امیرحسین صیرفی با نمایندگان ارگان‌های دولتی گرد هم آمدند تا به بررسی چالش‌های مرتبط با قاچاق کالا و ساماندهی نظارت بر بازار لوازم یدکی بپردازند. هدف این جلسه، حل مسائل نه تنها در ارتباط با صنف لوازم یدکی، بلکه به طور کلی برای تمامی اصناف کشور بود.

در این نشست، برای کاهش موارد «ظن کالای قاچاق»، تصمیم بر این شد که کالاهایی که در یکی از سامانه‌های دولتی مانند EPL، سامانه جامع تجارت و سامانه جامع انبارها ثبت شوند، از شمول قاچاق خارج خواهند شد.

سید احمد حسینی، رئیس کمیسیون ضمن اشاره به مشکلات متعدد پیش روی فعالان اقتصادی تأکید کرد که بسیاری از انبارهای تجاری به دلیل «ظن کالای قاچاق» بدون بررسی‌های



**B.E.G.CO.**  
بهرام الکترونیک گستر

مهندس بهادری ۰۹۱۲ ۱۱۱ ۳۲۲۱  
۰۲۱ - ۴۰ ۳۳ ۱۸ ۶۴ - ۹  
bahramelectronicgostar

www.bahramelectronicgostar.com