

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

قطعات خودرو
ماهنامه اختصاصی | شماره پنجاه و سه | آذرماه ۱۴۰۳ | قیمت دوازده هزار تومان | تلفن دفتر نشریه: ۰۲۱۳۶۹۱۵۸۴۲ | همراه: ۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶۱
«قطعات خودرو» رسانه اهل فن - توزیع سراسری بین صنوف و صنایع خودرویی کشور

NASSIRI
NASSIRI LAZEM CO.
گروه صنعتی تولیدی نصیر لوازم
تولید کننده قفل‌های سوئیچی خودرو
محمولات PVC، محمولات الکترونیکی
و قفل های ضد سرقت ساختمان

گوش شنوایی برای شنیدن حرف های کسبه و جود ندارد
استفاده از لوازم تزئینی در خودروها از گذشته در کشورمان رواج داشته و شاید خیلی از قدیمی ها انواع زه و آینه و پرچم صفحه ۶

اتحادیه چه کاری مهم تر از نظارت بر بازار و دفاع از حقوق اعضایش دارد؟
اصناف و بازاریان بی تردید کارکرد و تاثیرگذاری بسیار گسترده ای در بستر تحولات اقتصادی و اجتماعی هر جامعه ای دارند. در کشورمان نیز اصناف، اهمیت ویژه ای در رشد اقتصاد داشته و به دلیل ارتباط مستقیم با اقشار مختلف مانند قلب اقتصاد جامع عمل می کنند. اصناف در عین حال با دولت ها نیز در تعامل هستند البته
اتحادیه صنایع تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم بدنه خودرو و ماشین آلات تهران

تعهد به سهام داران و بهبود شرایط صنعت خودرو
مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با تاکید بر اهمیت حفظ کیفیت و رقابت پذیری قیمت قطعات، اعلام کرد که صفحه ۸

ایران خودرو گروه کرورس
واگذاری مدیریت ایران خودرو به شرکت کرورس

مازیار بیگلر، دبیر انجمن قطعه سازان ایران
تمرکز قطعه سازان بر تأمین نیاز خودروسازان؛ در خواست توجه بیشتر به مطالبات
محمد فکوری، فروشنده لوازم یدکی؛ صفحه ۲

عبدالله سلطانی ثانی مدیرعامل جدید ایساکو
در تاریخ یکشنبه ۲۱ بهمن ۱۴۰۳، گروه خودروسازی ایران خودرو اعلام کرد که عبدالله سلطانی ثانی به عنوان مدیرعامل جدید صفحه ۳

اتحادیه با رتبه بندی می تواند به ما کمک کند تا بهتر دیده شویم.
فروشگاه اتوکالا در بازار لوازم یدکی تهران، مکانی مورد اعتماد و شناخته شده برای عرضه و فروش قطعات یدکی خودروهای صفحه ۳

هدف صادرات ۲ میلیارد دلاری برای سال آینده تعیین شده است
رضا مسرور، دبیر شورای عالی مناطق آزاد تجاری، صنعتی و ویژه اقتصادی کشور، در نشست خبری اخیر خود از هدف گذاری صفحه ۸

سید رضا احمدی، مدیر فروش شرکت یدک سازان طوس:
علی رغم مشکلاتی که هست، به تولید ادامه می دهیم

راهبردهای کاهش هزینه و بهبود بهره‌وری در صنعت خودروی ایران
کاهش هزینه های تولید خودرو نیازمند برنامه ریزی دقیق در زمینه بهره‌وری خودروسازان، مدیریت زنجیره تأمین و بهبود فرآیندهای صفحه ۴

دست انداز های سامانه ای برای تولید و تجارت
این روزها بیش از هر زمان دیگری، تجار، بازرگانان، صاحبان صنایع و سرمایه گذاران با چالش های ناشی از سامانه های صفحه ۶

IREMCO Group Ettehad Motor Co. Ltd **گروه صنعتی اتحاد موتور**

B.E.G.CO. بهرام الکترونیک گستر
تکی زیمنس، کوئل ساین، مدول کنترل فن، کونیک یا CVT، زیمنس مشترک، tu5، tu3، بوش EF7، بوش EF7، تارا، نیشان، L90، ساژم

مهندس بهادری) ۰۹۱۲ ۱۱۱ ۳۲۲۱
۰۲۱-۴۰۳۳۱۸۶۴-۹
bahramelectronicgostar
www.bahramelectronicgostar.com

سایه روشن، خصوصی صنعت خودروسازی ایران

واگذاری مدیریت ایران خودرو به شرکت کروز



عبدالحسین آزاد/نویسنده: با واگذاری مدیریت ایران خودرو به شرکت کروز و بخش خصوصی، تغییری بزرگ در صنعت خودروسازی ایران رقم خورد. این اقدام، زمینه را برای اداره این بخش بدون مداخله دولت و دیگر نهادهای حکومتی فراهم کرده است. با خروج دولت از مدیریت ایران خودرو، اکنون سایپا نیز در مسیر خصوصی سازی قرار گرفته و انتظار می رود که در آینده ای نزدیک، از زیر سایه مدیریت دولتی خارج شود.

کاهش نفوذ دولت در ایران خودرو

با وجود اینکه دولت همچنان کمتر از شش درصد از سهام ایران خودرو را در اختیار دارد، اما این میزان سهام دیگر اجازه اعمال نفوذ و دخالت در تصمیم گیری های این خودروساز را نمی دهد.

اکتون، بخش خصوصی کنترل اصلی ایران خودرو را در اختیار گرفته است و درباره امور داخلی آن تصمیم گیری می کند، اگرچه در حوزه هایی مانند قیمت گذاری همچنان دولت نظارت دارد.

آینده سایپا و مسیر خصوصی سازی

با نهای شدن واگذاری مدیریت ایران خودرو، حالا پرسش اصلی این است که آیا سایپا نیز به زودی خصوصی خواهد شد؟ بررسی عوامل مرتبط با این موضوع نشان می دهد که مسیر خصوصی سازی سایپا ممکن است پیچیده تر باشد. دولت در سایپا سهم بیشتری (حدود ۱۸ درصد) نسبت به ایران خودرو دارد و برخلاف ایران خودرو، در ترکیب سهامداری آن یک بخش خصوصی قدرتمند که برای مدیریت این شرکت رقابت کند، وجود ندارد.

اتحادیه چه کاری مهم تر از نظارت بر بازار و دفاع از حقوق اعضایش دارد؟

اصناف و بازاریان بی تردید کارکرد و تاثیرگذاری بسیار گسترده ای در بستر تحولات اقتصادی و اجتماعی هر جامعه ای دارند. در کشورمان نیز اصناف، اهمیت ویژه ای در رشد اقتصاد داشته و به دلیل ارتباط مستقیم با اقشار مختلف مانند قلب اقتصادی جامعه عمل می کنند. اصناف در عین حال با دولت هائیز در تعامل هستند البته نوع ارتباط اصناف و دولت ها به انتظاراتی که از هم دارند بستگی دارد. جایگاه اصناف سبب می شود که آنها در مواقعی احساس کنند که نیاز به حمایت از طرف دولت دارند در این میان اتحادیه ها نقش ویژه ای دارند. قانون نطق صنفی برای آن اعضا و فعالان یک صنف بتوانند مطالبات خودشان را مطرح کنند، نمایندگی ایشان به تشکیلی بنام اتحادیه صنفی داده است. پس بسیار بجاست که دارندگان پروانه کسب از اتحادیه خودشان انتظاراتی داشته باشند و هیات مدیره اتحادیه را نماینده خود و مدافع حقوقشان بدانند. در گفت و گو هایی که این اواخر با تعدادی از کسبه صنف لوازم یدکی خودرو انجام دادیم، بیشتر آنها از عدم برخورد قانونی با افرادی که بدون پروانه کسب مشغول فعالیت در این صنف هستند، حرف زده و خواستار دخالت اتحادیه بر اساس قانون نظام صنفی کشور بودند. ورود و عرضه بی مانع کالای کم کیفیت، تقلبی یا بی نام نشان، معاملات ربوی، تغییرات مستمر و ناگهانی ضوابط و مقرره در تولید، تجارت و کسب و کارها و افزایش دائمی نرخ ارز، مشکلات، معضلات و بحران های نابود کننده بازار است.

با توجه به نفس ایجاد اتحادیه ها که بر اساس تعریف قانون نظام صنفی کشورمان، یک تشکل قانونی و معتبر برای نظارت بر عملکرد اصناف و حمایت از آنها می باشند، این خواسته، کاملا قانونی و برحق بوده و باید که هر اتحادیه ای این کار را بر اساس وظیفه اش انجام دهد.

این که چرا و به چه شکلی افرادی در کنار کسبه و اصناف دارای پروانه کسب، به راحتی به فعالیت پرداخته و کسی با آنها برخورد نمی کند، واقعا سوال برانگیز است. اگر چنین عمل غیر قانونی در حال انجام است، باید از اعضای محترم هیات مدیره اتحادیه صنف لوازم یدکی کاری جدی و ضربتی انجام دهند. از طرفی در سایر موضوعات نیز نباید به گفت و گو با مسئولان رده های میانی اکتفا کرد. به قول معروف کارد به استخوان رسیده و مسئولیت پذیرفته شده باید پاسخگویی به همراه داشته باشد. امروز وظیفه انقلابی اجتماعی و قانونی حکم می کند طرحی نو در اندازیم و به کمک حدود ۷۰۰۰ عضو دارای پروانه کسب معتبر، پرداخت کننده مالیات و فعال در بخش خصوصی حرکتی کرد.

ماهنامه قطعات خودرو
ghatatnews.ir
شماره دفتر نشریه
۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶۱ ۳۳۹۷۳۶۱۲

ماز یار بیگلو، دبیر انجمن قطعه سازان

تمرکز قطعه سازان بر تأمین نیاز خودروسازان؛ درخواست توجه بیشتر به مطالبات

تا نیازهای خود را به طور دقیق و به موقع به قطعه سازان اعلام کنند. وی تأکید کرد که اطلاع رسانی شفاف و به موقع در خصوص برنامه های تولیدی، مدل های جدید خودروها و روند حذف خودروهای قدیمی، این امکان را به قطعه سازان می دهد که بتوانند به طور مؤثر برنامه ریزی کنند و محصولات خود را به گونه ای متناسب با نیازهای بازار تولید نمایند. بیگلو همچنین اشاره کرد که تغییرات در تقاضای بازار و نوسانات اقتصادی می تواند تأثیر زیادی بر روند تولید قطعات بگذارد، بنابراین خودروسازان باید توانایی پیش بینی و تنظیم برنامه های تولیدی خود را با دقت بیشتری داشته باشند.

• ظرفیت های بالقوه صنعت قطعه سازی ایران برای تولید و صادرات

وی در ادامه به ظرفیت های بالای موجود در زنجیره قطعه سازی کشور اشاره کرد و گفت که ایران با توجه به توانمندی های موجود در این صنعت، ظرفیت تولید سالانه دو میلیون دستگاه خودرو را دارد. این ظرفیت نه تنها قادر به تأمین نیازهای داخلی است، بلکه می تواند بازارهای جهانی را نیز پوشش دهد و محصولات قطعه سازی ایران را به کشورهای دیگر صادر کند. بیگلو در این خصوص افزود که برای تحقق این هدف، لازم است که موانع موجود در مسیر صادرات و مشکلات لجستیکی از میان برداشته شوند و خودروسازان و قطعه سازان با یکدیگر همکاری کنند تا به استانداردهای جهانی دست یابند.

نتیجه گیری: اهمیت اعتماد و همکاری در صنعت خودرو در پایان، دبیر انجمن قطعه سازان ایران بر اهمیت توسعه همکاری ها بین قطعه سازان و خودروسازان تأکید کرد و گفت که تنها از طریق تعامل و همکاری مستمر و سازنده، شفافیت در برنامه ریزی ها و توجه به منافع مشترک است که می توان به رشد پایدار در صنعت خودرو دست یافت. وی در خاتمه افزود که صنعت خودرو یکی از ارکان حیاتی اقتصاد کشور است و برای رسیدن به توسعه ای پایدار، باید همگان در این صنعت به یکدیگر اعتماد کرده و در جهت رفع مشکلات و بهبود شرایط همکاری کنند.

ماهنامه قطعات خودرو
سایت: ghatatnews.ir



بیگلو همچنین در بخشی از صحبت های خود بر لزوم ایجاد تعامل و همکاری دوسویه میان قطعه سازان و خودروسازان تأکید کرد. وی افزود که این همکاری ها باید فراتر از تبادلات ساده تجاری باشد و به طور واقعی بر مبنای اعتماد، شفافیت و منافع مشترک شکل گیرد. این تعاملات می توانند به خودروسازان کمک کنند تا نیازهای خود را بهتر و دقیق تر شناسایی کرده و قطعه سازان نیز با برنامه ریزی مناسب تری قطعات مورد نیاز خود را تولید کنند. بیگلو تصریح کرد که این همکاری مستمر می تواند نه تنها باعث رفع بسیاری از نگرانی های موجود در صنعت خودرو شود، بلکه با بهبود روند تأمین قطعات، به افزایش بهره وری و کاهش هزینه ها نیز منجر خواهد شد. از سوی دیگر، این ارتباط نزدیک می تواند به خودروسازان کمک کند تا زمان بندی تولید خود را به طور مؤثرتری برنامه ریزی کنند و از بروز هرگونه اختلال در زنجیره تأمین جلوگیری کنند.

• اهمیت شفافیت و دقت در اعلام نیازهای تولیدی خودروسازان

در ادامه، دبیر انجمن قطعه سازان به اهمیت شفافیت و دقت در اعلام نیازهای تولیدی خودروسازان اشاره کرد و از آنها خواست

کیوان سید باقری / نویسنده:

• وضعیت حساس صنعت قطعه سازی و نیاز به تمرکز بر تولید قطعات با کیفیت

مازیار بیگلو، دبیر انجمن قطعه سازان ایران، در اظهارات اخیر خود به وضعیت حساس و چالش های کنونی صنعت قطعه سازی و خودروسازی اشاره کرد و تأکید نمود که در این شرایط بحرانی، شرکت های قطعه سازی باید به دور از حواشی و مسائل جانبی، تمرکز اصلی خود را بر تولید قطعات با کیفیت و تأمین نیازهای خودروسازان قرار دهند. وی توضیح داد که این رویکرد نه تنها برای حفظ تداوم تولید و تأمین قطعات ضروری است، بلکه باعث خواهد شد تا قطعه سازان بتوانند به طور مؤثر به ارتقای کیفیت محصولات خود پرداخته و در عین حال، هزینه های تولید را کاهش دهند. به گفته بیگلو، این امر موجب می شود که صنعت قطعه سازی ایران به جایگاه بالاتری دست یابد و توانایی رقابت با تولیدکنندگان جهانی را پیدا کند.

• رویکرد استراتژیک برای کاهش هزینه ها و ارتقای کیفیت

در این راستا، بیگلو بر اهمیت داشتن یک رویکرد استراتژیک تأکید کرد که از یک سو تمرکز بر کاهش هزینه ها و از سوی دیگر، ارتقای کیفیت محصولات را در اولویت قرار دهد. وی به ویژه بر اهمیت بازنگری در فرآیندهای تولید و استفاده از فن آوری های نوین تأکید کرد تا صنعت قطعه سازی قادر باشد به سطحی از کارایی برسد که بتواند از پس چالش های اقتصادی و مالی که این صنعت در حال حاضر با آن ها مواجه است، برآید. این تلاش ها باید به گونه ای سازماندهی شوند که در نهایت منجر به رشد پایدار صنعت خودرو در کشور و حتی افزایش صادرات قطعات و خودروهای ایرانی به بازارهای جهانی شود.

• مشکلات مالی و تأثیر آن بر صنعت قطعه سازی

بیگلو همچنین در ادامه صحبت های خود، به دغدغه های اصلی صنعت قطعه سازی، به ویژه مسائل مربوط به زنجیره تأمین و مشکلات مالی قطعه سازان، اشاره کرد و از مدیران ارشد گروه صنعتی ایران خودرو و سایر خودروسازان بزرگ خواست که به نیازهای قطعه سازان توجه بیشتری نشان دهند. وی تأکید کرد که یکی از بزرگ ترین چالش های صنعت قطعه سازی در حال حاضر، مشکلات مالی است که ناشی از عدم پرداخت به موقع مطالبات

اتحادیه با رتبه بندی می تواند به ما کمک کند تا بهتر دیده شویم.

خصوص مقدر هزینه و میزان درآمد واقعی وجود ندارد و مالیاتی که می پردازیم متناسب با میزان درآمدمان نیست.

● شما مشکلی در رابطه با کم کردن سهمیه ارزی برای واردات ندارید؟

خیر چون که با ارز آزاد قطعات را وارد می کنیم چنین مشکلی نداریم.

● ارزش افزوده رانیز به قیمت قطعاتی که وارد می کنید، اضافه می کنید؟

اتحادیه اعلام کرده که از امسال باید ارزش افزوده رانیز در قیمت کالاهایمان لحاظ کنیم.

● به طور کلی با واردات لوازم یدکی موافق هستید؟

تولید قطعات خودروهای خارجی مثل هیوندای که در کشورمان تعدادشان محدود است، مقرون به صرفه نیست و ارزش سرمایه گذاری ندارند در نتیجه باید این قطعات را وارد کنیم.

● از دید شما، بازار لوازم یدکی خودرو در حال حاضر چه شرایطی دارد؟

بازار شرایط خوبی ندارد و راکد است. قدرت خرید مردم نیز کم شده است. الان قیمت لنت ترمز اصلی هیوندای در حدود ۵ میلیون تومان و کره ای آن در حدود یک میلیون و پانصد هزار تومان است و مصرف کننده دومی را ترجیح می دهد و می گوید حتی اگر ۳ بار این لنت را تعویض کند باز هم به صرفه تر است. همچنین خریدهای هیجانی هم در حال حاضر وجود ندارند. در گذشته کاسب ها در این موقع از سال این نوع خریدها را انجام می دادند تا در سال آینده گرانتر بفرشند ولی الان چنین چیزی وجود ندارد.

● در شهرستان ها نماینده دارید یا هر کاسی می تواند از شما جنس خریداری کند؟

نماینده تعمیرگاهی داریم ولی خودشان از بازار نیز جنس مورد نیازشان را تهیه می کنند. شرکت های هواپیمایی و بیا راه آهن که خودروهای هیوندای دارند نیز قطعات مورد نیازشان را از بازار تهیه می کنند.

ادامه مطلب در صفحه ۵



● در حال حاضر این قطعات از چه طریقی وارد می شوند؟
قطعات خودروهای هیوندای و کیا را از طریق کشورهای ثالث وارد می کنند.

● آخرین مدل هیوندای در ایران که قطعاتش نیز موجود هستند چه مدلی است؟

از مدل ۲۰۱۷ در ایران تعداد زیادی وجود دارد البته بعضی از قطعات مدل های قدیمی تر در بازار کمیاب بوده و سخت پیدا می شوند البته بسیاری از قطعات این خودرو در قسمت موتور و جلوبندی در مدل های مختلف مشابه هم بوده و قابل استفاده هستند.

● بیشترین و مهم ترین مشکلی که در حال حاضر اعضای صنف با آن درگیر هستند، چه مشکلی است؟

بحث مالیات و گردش پول در حال حاضر دغدغه اصلی صنف است. مامالیات بر درآمد پرداخت می کنیم ولی الان خیلی ها به خاطر این که گردش پولشان مشخص نباشد از حساب های اشخاص دیگر استفاده می کنند. هیچ نوع شفاف سازی در

بله من ۶ سال قبل جواز گرفتم و با اتحادیه در ارتباط هستم. فعالیت اتحادیه به نسبت گذشته خیلی بهتر شده است. نحوه اطلاع رسانی اتحادیه نیز خیلی بهتر شده و نیروهای جوانتر در اتحادیه حضور داشته و پیگیر حل مشکلات صنف هستند. چون اعضای اتحادیه خودشان نیز در این حوزه فعالیت دارند و در بطن کار هستند، از تمامی مشکلات صنف مانند شرایط پاساژها، مشکلات مغازه دارها و کاسب هایی که درگیر مشکلات مالی و چک هستند کاملاً اطلاع دارند. در مجموع با توجه به شرایط فعلی بعضی از مشکلات را برطرف کرده اند.

● از نحوه اطلاع رسانی اتحادیه راضی هستید؟

بله از طریق شبکه های مجازی تمامی کارها و اقدامات اتحادیه به اطلاع اعضا می رسد بطور مثال همین امروز در مورد بیمه تکمیلی اعضا و این که در چه مرحله ای است، اطلاع رسانی انجام داده اند.

● چه تعداد قطعه در سبد کالای شما وجود دارند؟

بیش از دو هزار قطعه از قطعات موتوری و جلوبندی هیوندای و کیا

کیوان سید باقری / نویسنده: فروشگاه اتوکالا در بازار لوازم یدکی تهران، مکانی مورد اعتماد و شناخته شده برای عرضه و فروش قطعات یدکی خودروهای هیوندای و کیا است. به همین مناسبت با محمد فکوری مدیر این فروشگاه گفت وگویی در خصوص شرایط کسب و کار در گذشته و شرایط فعلی بازار انجام دادیم.

● از چه سالی وارد بازار لوازم یدکی خودرو شدید؟

من در سال ۱۳۷۶ با شاگردی کارم را در بازار شروع کردم و بعد از مدتی راهی خدمت سربازی شدم. چون محل خدمتم تهران بود همزمان در بازار لوازم یدکی کارم را ادامه دادم. بعد از پایان خدمت سربازی با آقای غفاری در زمینه قطعات رنو و پراید کارم را ادامه دادم. ایشان وارد کننده لوازم پراید بودند.

● برای این کار مورد تشویق و حمایت قرار گرفتید؟

من کارم را پیش کسی شروع کردم که اعتقادات خاصی داشت و بیشترین حمایت و راهنمایی را از طرف ایشان داشتم. من هنوز هم به شکل و روش ایشان کار می کنم. اصول خاصی در آن موقع در بازار رایج بود. شاگردها باید قبل از اوستا سرکار حاضر می شدند. همیشه در مورد سالم کار کردن به من تذکر می دادند. من ۱۵ سال شاگرد ایشان بودم. وقتی که ایشان تصمیم گرفتند بازنشسته شوند جدا شدم و حتی اسم اتوکالا را از ایشان گرفتم.

● نحوه کارتان به چه شکلی بود؟

ایشان وارد کننده لوازم یدکی پراید از کره جنوبی بود و من لوازم یدکی وارد شده را در بازار پخش می کردم. همکاری ما ادامه داشت تا زمانی که تفاوت قیمت بین قطعات ساخت ایران با کره ای زیاد شد. آن موقع به سمت لوازم یدکی ماشین های کره ای مانند هیوندای و کیا گرایش پیدا کردم و از آن موقع در همین زمینه به کار ادامه دادم.

● در آن زمان تمامی قطعات پراید در ایران تولید می شد؟

تمامی قطعات خیر مثلاً قطعات گیربکس و جلوبندی ایرانی خریداری نداشتند چون با قیمت مناسبی از کره وارد شده و کیفیت بهتری داشتند

● از چه زمانی به طور مستقل به کارتان ادامه دادید؟

از سال ۱۳۹۴ یعنی در حدود ۹ سال می شود.

● عضو اتحادیه هستید؟

عبدالله سلطانی ثانی مدیر عامل جدید ایساکو

در تاریخ یکشنبه ۲۱ بهمن ۱۴۰۳، گروه خودروسازی ایران خودرو اعلام کرد



محسن فاطمی / نویسنده: در تاریخ یکشنبه ۲۱ بهمن ۱۴۰۳، گروه خودروسازی ایران خودرو اعلام کرد که عبدالله سلطانی ثانی به عنوان مدیرعامل جدید شرکت ایساکو منصوب شده است. این جابجایی مدیران ارشد در راستای آغاز دوران جدیدی در تحول و بهبود خدمات پس از فروش ایران خودرو و ارتقاء سطح رضایتمندی مشتریان انجام گرفته است. عبدالله سلطانی ثانی که به تازگی به عنوان عضو غیرموظف ایران خودرو منصوب شده بود، حالا به عنوان فرمانده ایساکو با هدف آغاز تحول در کیفیت خدمات به مشتریان ایران خودرو، وارد عمل شده است.

● نکات مهم:
هدف اصلی مدیریت جدید ایساکو: عبدالله سلطانی ثانی به همراه تیم جدید مدیریت ایران خودرو به وضوح نشان داده اند که اولویت اصلی آن ها در این دوران، نه تنها فروش خودرو بلکه بهبود کیفیت خدمات پس از فروش و همراهی مستمر با مشتریان است. در این دوره تحول، هدف اساسی ارتقاء کیفیت و کمیت خدمات به مشتریان است که حتی کوچکترین مسائل اجرایی نیز برای تحقق این هدف مورد توجه قرار خواهد گرفت.
تجربه قبلی عبدالله سلطانی ثانی: سلطانی ثانی در گذشته تجربه های موفقی در بخش های مختلف صنعت خودرو و خدمات

ADOXIN DISK BRAKE PADS



✓ مواد اولیه و فناوری گلد کره جنوبی

ساخت ایران
Tel: 0912 300 1980

- ✓ Ultra Premium
- ✓ Non asbestos formula
- ✓ Low noise & dust
- ✓ Responsive pedal feel

Korean Raw Materials and Technology

Under license of Hong Sung Brake

محمدرضا نجفی منش، رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن

راهبردهای کاهش هزینه و بهبود بهره‌وری در صنعت خودروی ایران



رضانعمت بخش / نویسنده: کاهش هزینه‌های تولید خودرو نیازمند برنامه‌ریزی دقیق در زمینه بهره‌وری خودروسازان، مدیریت زنجیره تأمین و بهبود فرآیندهای لجستیکی صنعت خودرو ایران با مشکلات اقتصادی جدی، رکود بازار و چالش‌های ارزی دست و پنجه نرم می‌کند. بحران‌های طولانی مدت در بخش قطعه‌سازی نیز این وضعیت را پیچیده‌تر کرده است.

در این میان، تغییرات ساختاری در سیاست‌های اقتصادی و حمایت‌های دولتی، به ویژه در زمینه خصوصی‌سازی و قیمت‌گذاری دستوری، به عنوان گام‌های ضروری برای احیای این صنعت مطرح می‌شود.

با بررسی دقیق وضعیت بازار خودرو و نظرات کارشناسان، از جمله محمدرضا نجفی منش، رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور، راهکارهایی برای عبور از بحران‌ها و حرکت به سوی رشد پایدار صنعت خودرو پیشنهاد شده که نیاز به توجه جدی دارد.

• واگذاری ایران خودرو و سایپا به بخش خصوصی؛ آیا این اقدام اصلاحات عمده‌ای در صنعت خودرو به دنبال خواهد داشت؟

خصوصی‌سازی ایران خودرو و سایپا می‌تواند به بهبود مدیریت، افزایش رقابت‌پذیری و کارایی بالاتر منجر شود. انجمن ما از این روند حمایت کرده و اعتقاد داریم که بخش خصوصی توانایی بالاتری در پیشبرد اهداف صنعت خودرو دارد. اما برای موفقیت این فرآیند، بخش خصوصی باید به درستی فرآیندها را مدیریت کند و نگرانی‌ها در خصوص شفافیت مدیریت و دخالت‌های دولتی باید برطرف شود.

• آیا خصوصی‌سازی به افزایش بهره‌وری و رقابت‌پذیری در صنعت خودرو کمک خواهد کرد؟

خصوصی‌سازی می‌تواند به بهره‌وری و رقابت‌پذیری کمک کند،

می‌تواند فرصت‌هایی را برای رشد و کاهش وابستگی به واردات فراهم کند. همکاری بیشتر میان قطعه‌سازان و خودروسازان و حمایت از نوآوری نیز از راهکارهای موثر برای مقابله با مشکلات موجود است.

• برای کاهش هزینه‌های تولید خودرو چه راهکارهایی پیشنهاد می‌دهید که هم به نفع خودروسازان باشد و هم کیفیت خودروها حفظ شود؟

کاهش هزینه‌ها نیازمند بهبود بهره‌وری در تمامی مراحل تولید است. به کارگیری سیستم‌های مدیریت پیشرفته، تحلیل‌های داده‌محور و همکاری نزدیک میان خودروسازان و قطعه‌سازان می‌تواند به کاهش هزینه‌ها کمک کند بدون آنکه کیفیت تولید تحت تأثیر قرار گیرد.

• آیا آمیدی به بازسازی و توسعه صنعت خودرو ایران در شرایط فعلی وجود دارد؟

اگرچه بحران‌های اقتصادی و مالی تأثیر زیادی بر صنعت خودرو گذاشته است، اما با اجرای برنامه‌های استراتژیک و تغییرات ساختاری، می‌توان به بازسازی و توسعه این صنعت امیدوار بود. ایجاد ثبات اقتصادی، کاهش نوسانات ارزی، و تمرکز بر نوآوری در تولید محصولات جدید می‌تواند به بهبود وضعیت این صنعت کمک کند.

• چه تغییراتی در سیاست‌های قیمت‌گذاری باید صورت گیرد؟

قیمت‌گذاری دستوری موجب کاهش کیفیت و انگیزه تولیدکنندگان برای ارتقاء محصولات شده است. باید قیمت‌گذاری به تدریج از حالت دستوری خارج شده و به سمت سیستم‌های بازار آزاد حرکت کند تا تولیدکنندگان بتوانند هزینه‌های خود را پوشش دهند و مصرف‌کنندگان از قیمت مناسب و کیفیت بالا بهره‌مند شوند.

• راهکارهای بهبود وضعیت مالی خودروسازان و قطعه‌سازان در شرایط بحران‌های ارزی و رکود اقتصادی چیست؟

در شرایط رکود اقتصادی و نوسانات ارزی، خودروسازان باید تمرکز بیشتری بر توسعه تولیدات داخلی و کاهش وابستگی به واردات داشته باشند. افزایش بهره‌وری، توسعه قطعات داخلی و حمایت‌های مالی از قطعه‌سازان می‌تواند کمک شایانی به بهبود شرایط مالی این صنعت کند.

• چالش‌ها و فرصت‌های صنعت قطعه‌سازی در ایران چیست و چه اقداماتی برای مقابله با مشکلات موجود باید انجام گیرد؟

صنعت قطعه‌سازی با چالش‌هایی مانند بدهی‌های زیاد، نوسانات ارزی و تحریم‌ها مواجه است. با این حال، توانمندی‌های داخلی برای تولید قطعات پیشرفته و استفاده از فن‌آوری‌های نوین



ترخیص تخصصی لوازم یدکی خودروهای سبک و سنگین

گروه ترخیص کاران جنوب

۴۰ سال سابقه
شماره ثبت: ۵۶۵۵۹۰

گمرکات:
بوشهر
خرمشهر
بندرعباس

آرامش خاطر برای شما

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

علی رغم مشکلاتی که هست، به تولید ادامه می دهیم

تا زمانی که فولاد راگران نکنند، ما هم قیمت ها را بالا نمی بریم. امسال فولاد گران شد ولی ما یک ماه و نیم بعد قیمت ها را افزایش دادیم.

● مواد اولیه را خرد خرید تهیه می کنید یا مثلا مصرف یک سال را یکجا می خرید؟

خبر هر ۴ ماه یعنی ۳ بار در سال مواد اولیه می خریم. سعی می کنیم قیمت ها را ثابت نگه داریم برای همین مشتری هم اعتماد بیشتری به ما دارد.

● قیمت کالاها را بر اساس چه سیستمی تعیین می کنید، رقابتی یا بر اساس قیمت تمام شده به اضافه ده درصد سود؟

بر اساس قیمت تمام شده به اضافه درصدی سود، قیمت قطعات مشخص می شود.

● تا بحال شده به دلیل رقابت، قیمت قطعه ای را پایین بیاورید؟

بهبه چوجه چون قیمت کالاهای ما در اصل پایین تر از قیمت بقیه هست و معمولاً رقبا قیمت هایشان را با ما تنظیم می کنند.

● در شهرستان ها نمایندگی دارید؟

خبر هر مشتری شهرستان مستقیماً می تواند از ما کالای مورد نظرش را بخرد. ما در حومه مشهد هم دفتر فروش داریم.

● از شروع کارتان تا بحال، آیا حمایتی از شما شده است؟ خیر، هیچ شخص یا ارگانی از من حمایت نکرده است.

● قطعات تولیدی شما، از خارج نیز وارد می شوند؟

بله از چین وارد می کنند ولی کیفیت قطعات ما را ندارند. البته در گذشته از ژاپن هم وارد می کردند که دارای کیفیت بسیار بالایی بودند که ما قادر به رقابت با آنها نبودیم. ولی قطعات ما بسیار بهتر از قطعات چینی هستند.

● تولیدات شما صادر نیز می شوند؟

در برهه ای به عراق صادر کردیم اما ادامه ندادیم. البته هیچ نوع مشکلی برای ما ایجاد نکردند و قیمت هر جنسی را همان موقع به کارت ما واریز می کردند.

ادامه مطلب در صفحه ۷



این که ۲۴ ساعت در کارخانه بمانند وجود ندارد. خیلی از قطعی ها بدون اطلاع رسانی و یهویی بودند و چنین وضعیتی سبب شکستن تیغه تراش می شود. به اداره برق اعلام کردیم کمی زودتر به ما خبر بدهند، خودمان قطع کنیم.

● به استفاده از پنل های خورشیدی برای تامین برق مورد نیازتان، فکر کرده اید؟

با این وضع که بعید است بهتر شود، چاره ای جز این نخواهیم داشت. کاهش تولید کارخانه ها و تعطیلی آنها قبل از هر چیز به کارگران و خانواده آنها ضربه می زند. برای همین باید فکری برای رفع این مشکل بکنیم.

● با بالا رفتن مداوم قیمت مواد اولیه، شما هم قیمت قطعات را بالا می برید؟

داخلی بخصوص شرکت فولاد بزد تامین می کنیم ولی مواد اولیه تولید بوش ها تقریباً وارداتی هستند.

● چند درصد از کار تولیدات شما در همان کارخانه انجام می شود؟

صرفاً تصد پیروسه تولید در کارخانه انجام می شود.

● تولیدات شما ضایعات نیز دارند؟

بله ولی کاملاً قابل بازیافت هستند و دوباره به کارخانه تولید فولاد باز می گردند.

● اعلام قبلی زمان های خاموشی برق تأثیری در جلوگیری از اتلاف مواد روی خط تولید دارد؟

کارگراها بر اساس برنامه کاری منظم و مدون، کار می کنند و امکان

مهدی جان فدا/ نویسنده: حوزه قطعات و لوازم یدکی خودرو دارای تنوع و گوناگونی بسیار زیادی است. بر همین اساس ما در ادامه گفت و گو با فعالان این حوزه، این بار سراغ بخش ماشین های راه سازی رفته و پای حرف های سیدرضا احمدی مدیر فروش شرکت یدک سازان طوس نشستیم.

● در ابتدا بفرمایید که چگونه و از چه سالی فعالیت در این بخش را شروع کردید؟

شرکت یدک سازان طوس از سال ۱۳۷۰ تولید پین و بوش های ماشین های راه سازی را در حومه مشهد شروع کرده و متعلق به برادران مرتضوی است. من از سال ۱۳۸۰ با پیشنهاد آقای مرتضوی، همکاری با ایشان را شروع کردم. البته از مدتی قبل در بازار قطعات خودرو فعالیت داشتیم. آقای مرتضوی و برادرشان با تولید درگیر هستند و امور بازرگانی و فروش قطعات را من در تهران انجام می دهم. این شرکت در ابتدا پین و بوش های دستگاه کاتر پیلا ۹۵۰ را تولید می کرد. عملکرد خوب در تولید قطعات سبب توسعه خطوط تولید و پیشرفت این شرکت شد تا جایی که در حال حاضر قطعات بیل های مکانیکی ۱۲۵۰ و بیل های کوماتسو و انواع لودر و بولدوزر را نیز کاملاً به صورت تخصصی تولید می کنیم.

● چه تعداد قطعه در سید تولید دارید؟

در حال حاضر در حدود ۴۰۰۰ نوع قطعه از قطعات مدل های قدیمی تا قطعات مدل های جدید بیل های مکانیکی ۱۲۵۰ را کاملاً به طور تخصصی تولید می کنیم.

● انتخاب اینکه چه قطعه ای را تولید کنید، چه پروسه ای دارد؟

با توجه به نیاز بازار و بررسی های تخصصی که انجام می دهیم، این کار انجام می شود. با توجه به تحریم ها، مدل جدید ماشین های راه سازی خیلی کم وارد می شود. در نتیجه مدل های قدیمی همچنان مورد استفاده قرار گرفته و بالطبع باید قطعاتشان تولید شوند. از ماشین های ساخت چین هم در کشورمان استفاده می شود که قطعات آنها را نیز تولید می کنیم.

● مواد اولیه مورد نیاز را از چه طریقی تهیه می کنید؟

مواد اولیه مورد نیاز برای تولید پین ها را از طریق شرکت های

ادامه مطلب از صفحه ۳:



یدکی داشتید، رسیده اید؟

● بله من از شرایط فعلی ام راضی هستم و به هدفم دست پیدا کرده ام.

● اجازه می دهید پسرستان وارد بازار شده و کارتان را ادامه بدهد؟

بله اگر بخواهد هر کمکی هم لازم باشد انجام می دهم.

● در گذشته افراد یا تحصیل می کردند یا شغل آزاد و بازار را انتخاب می کردند که البته در سال های اخیر فعالیت افراد تحصیل کرده در بازار بیشتر شده است. نظر شما چیست؟

من همزمان با کار در بازار در رشته مکانیک تحصیل کردم و به نظرم به دلیل تغییر شرایط جامعه، بازاری تحصیل کرده می تواند فرد موفق تری باشد.

● فروش شما چند درصد پایین آمده است؟

۴۰ تا ۵۰ درصد از فروش ما کم شده و این مورد کاملاً محسوس است. همیشه این موقع از سال بازار در جنب و جوش بود. اما امسال چنین چیزی وجود ندارد و گاهی تعدادی از همکاران خیلی زود مغازه هایشان را بسته و راهی خانه هایشان می شوند.

● چه پیش بینی در خصوص آینده بازار لوازم یدکی دارید؟

بازار لوازم یدکی با مقدار درآمد مردم رابطه مستقیمی دارد. باید چرخ زندگی مردم بچرخد تا بازار لوازم یدکی هم از رکود خارج شود. بهر حال باید به آینده امیدوار باشیم.

● در پایان اگر حرف یا مطلب خاصی هست بفرمایید:

انتظار داریم اتحادیه با رتبه بندی، شرایط بهتر دیده شدن کاسبهایی که سالم کار می کنند را فراهم کند. رتبه بندی اصولی و معرفی بهترین ها از سوی اتحادیه می تواند انگیزه خوبی برای ادامه کار آنها باشد که سالم کار می کنند، باشد.

● بازار لوازم یدکی چه مشکلات دیگری دارد؟

بحث تولید و عرضه قطعات تقلبی و بی کیفیت در بازار مشکل بزرگی است که اتحادیه به دنبال پیدا کردن سرشاخه های آن است. این قطعات در بسته بندی هایی کاملاً مشابه با قطعات اصلی در بازار عرضه می شوند و چون خیلی ها به فکر مصرف کننده نبوده و به دنبال منفعت بیشتر هستند، این قطعات وارد بازار می شوند.

● تشخیص تفاوت قطعات اصلی با تقلبی کار سختی است؟

بله در خیلی از موارد در ظاهر مشخص نیست چون در چین تولید می شوند البته تاجر ها از آنها می خواهند که بسته بندی این قطعات شبیه به قطعات اصلی باشند تا راحت تر بتوانند آنها را بفروشند.

● نحوه تعیین قیمت کالاها به چه شکلی است؟

اگر قطعات را از بازار تهیه کنیم ده درصد سود به قیمت کالا اضافه می کنیم. در مورد قطعات وارداتی نیز ده درصد سود به قیمت تمام شده اضافه می کنیم.

● با تغییر چک ها به چک صیادی مشکلاتی که قبلاً در مورد چک های بی محل در بازار وجود داشت برطرف شده است؟

اوایل خیلی بهتر بود اما انگار حساسیت ها در مورد صدور دسته چک کمتر شده است و در یک ماه اخیر چند تا چک از همکارها گرفته بودیم که به خودشان برگرداندیم. البته آنها هم از مشتری گرفته بودند.

● با ایجاد هایپر مارکت برای لوازم خودرو موافق هستید؟

خبر لوازم یدکی را در هایپر مارکت نمی توان فروخت چون که مکانیک ها انتخاب کننده هستند. در ضمن بعضی از قطعات قیمت بالایی دارند و قابل فروش در هایپر مارکت نیستند.

● در حال حاضر به هدفی که در شروع کارتان در بازار لوازم

توان لنت آریا

Super Lent Arya
Brake Shoes

کیفیتی فراتر از انتظار

تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی

شماره استاندارد :
۶۶۸۵۶۲۲۰۰۵

ثبت سفارش: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹

غلام رضا رجبی، دبیر کمیسیون نظارت بر عملکرد شوراهای

گوش شنوائی برای شنیدن حرف های کسبه و جود ندارد



برای اجاره دادن می بینید که صاحبانشان از ادامه فعالیت در بازار لوازم یدکی دست کشیده اند.

● **چه اشکالی در خصوص نحوه تعیین مالیات وجود دارد؟**
با توجه به گردش مالی و بررسی حساب های اشخاص، میزان مالیات رامشخص می کنند. اما در خیلی موارد پولی که وارد حساب افراد شده و یا خارج می شود ربطی به کار تجاری وی ندارد. مثلا من چک پشت باجه دارم یا به دلیلی مجبور به گرفتن به اصطلاح پول دستی از دوستان و همکارانم هستم. این مبلغی که به حسابم واریز می شود ربطی به کار ما ندارد اما چون در گردش مالی من و همکار و دوستم دیده می شود بابت آن از هر دوی ما مالیات می گیرند. برای همین حالا دیگر کسی پول دستی به دوست و همکارش نمی دهد.

● **از عملکرد اتحادیه راضی هستید؟**
بله زمان ریاست آقای بخشی اعضای اتحادیه از همکاران بسیار

امسال هیچ جنب و جوشی در بازار دیده نمی شود

● **فروش کلی شما چند درصد پایین آمده است؟**
متاسفانه فروش ماها ۴ تا ۵ درصد حتی بیشتر پایین آمده است.

● **در مورد نحوه تعیین میزان مالیاتی که باید هر سال بپردازید، چه نظری دارید؟**

میزان مالیاتی هم که برای ماها تعیین می کنند زیاد است و متاسفانه کسی هم به فکر رفع این مشکلات نیست. برای یکی از دوستان ما در پاساژ کاشانی مبلغ ۵۰ میلیون تومان مالیات تعیین کرده اند. اعتراض هم کرده ولی فایده ای نداشت. مالیات من در سال ۱۴۰۱ مبلغ ۱۵ میلیون تومان بود ولی سال بعد که بیشتر روزها را درگیر بیماری پسرم بودم و کار نکردم مبلغ ۷۰ میلیون تومان پرداخت کرده ام. اگر به پاساژها سر بزنید مغازه های خالی زیادی

بازار در آن موقع یکدست تر بود و کاسب ها مذهبی تر بودند. سن کاسب ها تقریباً نزدیک به هم بود. الان هم جوان هادر بازار کاسبی می کنند هم افرادی که در سن و سال ما هستند. در گذشته افراد تحصیل کرده که به کار آزاد مشغول بودند کم بود و افراد یا سمت تحصیل می رفتند یا کار آزاد اما این روزها جوان های تحصیل کرده زیادی در بازار فعالیت دارند.

● **آیا کالای تقلبی و بی کیفیت هم به اندازه حالا در بازار وجود داشت؟**

چون اصل قطعات ارزان بود، بندرت با چنین مواردی برخورد می کردیم. ولی متاسفانه حالا چون قطعات اصلی گران هستند عده ای سود جو و فرصت طلب از کم بودن قدرت خرید مردم استفاده کرده و دست به چنین کارهایی می زنند.

● **قطعاتی که شما خرید و فروش می کردید، وارداتی بودند یا در ایران تولید می شدند؟**

تمامی سپرها، زه جات و بیشتر لوازم تزئینی تولید داخلی بودند.

● **نحوه تزئینات خودروها با گذشته چه تفاوتی دارد؟**

الان بیشتر دوست دارند هدالایت نصب کنند که از نظر راهنمایی و رانندگی خلاف است. استفاده از رینگ های اسپرت و دودی کردن شیشه های ماشین ها در گذشته رواج نداشت و بیشتر ماشین ها را با نصب زه ها و پرچم های رنگی و آینه های مختلف که نصب بعضی از آنها ممنوع بود، تزئین می کردند.

● **بیشتر مشتریان شما تهرانی بودند یا شهرستانی و در کدام سمت کشورمان تزئین ماشین رواج بیشتری داشت؟**

مشتری شهرستانی هم زیاد داشتیم. سمت خراسان و جنوب ایران بیشتر از جاهای دیگر بودند ولی الان زاهدان بیشتر از بقیه جاهاست. شاید به خاطر نزدیکی به پاکستان و هندوستان که تزئین خودروها بخصوص وسایل نقلیه عمومی رواج زیادی دارد.

● **بازار به لحاظ شرایط اقتصادی در چه وضعیتی است؟**

بازار را رکد بوده و بیشتر همکاران عملییکار هستند. بالا رفتن مداوم نرخ ارز، بازار را آشفته کرده و خیلی ها دچار مشکلات اقتصادی شده و حتی مخارج روزانه شان را نیز نمی توانند کسب کنند. مشتری های شهرستانی خیلی کم شده اند. در گذشته این موقع از سال در تهیه و ارسال جنس برای شهرستان ها در تلاش و تکاپو بودیم ولی

محمد علی یارخدايي / نویسنده: استفاده از لوازم تزئینی در خودروها از گذشته در کشورمان رواج داشته و شاید خیلی از قدیمی ها انواع زه و آینه و پرچم های رنگارنگی که بخصوص مالکان پیکان جوانان نارنجی رنگ با آنها، ماشین شان را تزئین می کردند را به یاد داشته باشند. این کار در سال های اخیر به شکلی دیگر ادامه داشته و حالا شاهد استفاده از رینگ های شیک و اسپرت، انواع باند های پخش موزیک، کفی های شیک و رنگی و هد لایت های متنوع و ... در خودروها هستیم. در واقع خرید و فروش لوازم تزئینی نیز یکی از بخش های صنف لوازم یدکی است و بازار و مشتری های خود را دارد. به همین دلیل سراغ غلام رضا رجبی یکی از کاسب های خوشنام و معتبر فعال در بخش لوازم تزئینی خودروها رفته و با وی در خصوص شرایط گذشته و حال بازار گفتگویی انجام دادیم.

● **از چه سالی وارد بازار شدید؟**
من از سال ۱۳۶۲ وارد بازار شدم. در آن زمان من ۱۹ سال داشتم و کارم را با شاگردی شروع کردم. ۳ سال شاگردی کردم و بعد از آن ۱۲ سال به صورت سرپایی در بازار فعالیت داشتم. سال ۱۳۷۷ هم مغازه خریده و از آن موقع در همین مکان هستم.

● **طول دوران شاگردی شما خیلی زیاد نیست؟**

شخصی که پیش ایشان کارم را شروع کردم به دلیل بیماری و عمل جراحی که داشت، مغازه اش را فروخت و من تصمیم گرفتم برای خودم کار کنم.

● **در آن زمان یک فرد برای کسب اعتبار و شهرت در بازار باید چگونه رفتار می کرد؟**

درستی و صداقت و خوش قولی سبب کسب اعتبار و خوشنامی در بازار می شود. کسی که من پیش ایشان کارم را شروع کردم فرد خوشنام و شناخته شده ای در بازار بود و به همین واسطه اهالی بازار من را نیز می شناختند. رفته رفته این شناخت بیشتر شد و الان من به واسطه اعتباری که نزد کسبه صنف دارم کار می کنم.

● **لوازم چه خودرویی را کار می کردید؟**

پیکان خودروی پرطرفدار آن موقع بود که هر نوع لوازم تزئینی بهش می خورد و زه های مختلفی روی بدنه آن نصب می شد و من در همین زمینه کار می کردم.

● **شرایط فعلی بازار با گذشته چه تفاوت هایی دارد؟**

دست انداز های سامانه ای برای تولید و تجارت

● **ناکارآمدی در یکپارچه سازی اطلاعات**
بسیاری از اطلاعات درخواستی این سامانه ها، مانند نوع و میزان کالا، مبدأ واردات، شماره تعرفه، خریدار و فروشنده، در سامانه های مختلف مشترک است، اما عدم ارتباط بین این سیستم ها موجب شده که فعالان اقتصادی مجبور به ثبت مکرر اطلاعات مشابه در چندین سامانه شوند. این رویه، نه تنها بهره وری را کاهش می دهد، بلکه هزینه های اضافی را به کسب و کارها تحمیل می کند.

● **تأثیرات منفی بر رقابت پذیری اقتصادی**
به نظر می رسد طراحان این سامانه ها شناخت کافی از تأثیر عوامل مختلف بر تجارت بخش خصوصی ندارند. به جای تسهیل امور و کاهش موانع، این سامانه ها موانع جدیدی ایجاد کرده اند که هزینه های غیرضروری را افزایش داده و در نهایت، این هزینه ها بر دوش مصرف کننده نهایی گذاشته می شود. این موضوع، نه تنها رقابت پذیری را کاهش می دهد، بلکه خلاف اهداف اولیه فن آوری اطلاعات در تسریع فرآیندها و کاهش هزینه ها است.

● **لزوم اصلاح و بهینه سازی سامانه های دولتی**
ضروری است که وزارت صمت و سایر دستگاه های اجرایی، با حذف سامانه های غیرضروری و کاهش بروکراسی، شرایطی را فراهم کنند که فرآیندهای اقتصادی با سرعت و کارایی بیشتری انجام شوند. کاهش موانع غیرضروری و بهبود زیرساخت های دیجیتالی می تواند نقش مهمی در حمایت از سرمایه گذاران، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی ایفا کند.

عبدالعلی مجد / نویسنده: این روزها بیش از هر زمان دیگری، تجار، بازرگانان، صاحبان صنایع و سرمایه گذاران با چالش های ناشی از سامانه های متعدد دولتی، به ویژه در وزارت صمت، روبه رو هستند. این سامانه ها، که در ابتدا با هدف تسهیل و شفاف سازی فرآیندهای اقتصادی طراحی شده اند، در عمل مشکلاتی مانند کندی روندها، افزایش هزینه ها و ایجاد موانع اداری را به همراه داشته اند.

● **چالش سامانه های دولتی در تجارت و تولید**
سامانه هایی مانند سامانه جامع تجارت، سامانه جامع انبارها و سایر سیستم های مرتبط، اگرچه عنوان "جامع" را یدک می کشند، اما در عمل کارایی لازم را ندارند. فعالان اقتصادی بارها از مشکلاتی همچون تأخیرهای طولانی، تکرار بی مورد ثبت اطلاعات و عدم هماهنگی بین سامانه ها گلایه کرده اند. علاوه بر این، برخی از این سامانه ها به گونه ای طراحی شده اند که کارشناسان مرتبط می توانند بر اساس تشخیص شخصی، محدودیت هایی برای فعالان اقتصادی ایجاد کنند که به تعلیق یا توقف فعالیت های آن ها منجر شود.

● **ابزارهای نظارتی و فشار بر فعالان اقتصادی**
یکی از نگرانی های جدی، امکان ارجاع پرونده های فعالان اقتصادی به تعزیرات به دلیل تأخیرهای ثبت اطلاعات در این سامانه ها است. بسیاری از تجار و تولیدکنندگان، به دلیل ایرادات جزئی یا مشکلات فنی در سامانه ها، با تشکیل پرونده های تعزیراتی و پرداخت جرایم سنگین مواجه می شوند. این موضوع علاوه بر هدررفت زمان، فشار مالی و روانی زیادی به آن ها تحمیل می کند.

فروشگاه گودرزی

نماینده انحصاری نت آسیمکو

تحت لیسانس آسیمکو آمریکا

نماینده انحصاری نت "های-کیو" اصل کره







تهران، خیابان ملت، نبش پاساژ قبائیان، پلاک ۹۳

تلفن: ۳۳۱۱۱۴۳۵ همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۲۳۸۰

www.godyadak.ir



سامانه ملی املاک و اسکان کشور



دگاه ملی مجوزهای کسب و کار
MOJAVEZ.IR



سازمان ملی استاندارد ایران



سازمان ملی تجارت ایران



سازمان تامین اجتماعی



سازمان ملی استاندارد ایران



مرکز جمهوری اسلامی ایران



سازمان ملی تجارت ایران



مقدار قطعات تایید نشده به ۳ درصد هم نمی‌رسند.

● **با اتحادیه در ارتباط هستید؟**

عضو اتحادیه هستیم ولی ارتباط زیادی به آن شکل نداریم. عملکرد اتحادیه واقعاً با گذشته فرق کرده است. ده کمیسیون در اتحادیه تشکیل شده که من و آقای تیریزی و آقای فراهانی عضو کمیسیون نظارت بر عملکرد شوراها هستیم. ما قهرمان آقای دکتر حسینی و بقیه اعضای هیئت مدیره اتحادیه هستیم که تلاش زیادی برای رفع مشکلات صنف دارند خصوصاً در مورد شناسه کالا و یا قطعات تقلبی و بی کیفیت که آقای عابدین زاده در این مورد زحمات زیادی کشیده اند ولی در مورد امنیت کسبه پاساژها اقدامی صورت نمی‌گیرد. حضور رئیس اتحادیه در بازار کم شده و بهتر است که ایشان مثلاً هر هفته با حضور در یک پاساژ از نزدیک با کسبه در بیدار کند. اتحادیه باید با کسبه‌ای که قوانین پاساژ را رعایت نمی‌کند برخورد کند. متأسفانه بعد از بروز حادثه همه حرف می‌زنند و خودشان را تبرئه می‌کنند. من بعد از ۲۰ سال تصمیم گرفته‌ام در پایان سال از مسئولیتی که در این پاساژ دارم کناره‌گیری کنم زیرا کسی به حرف من گوش نمی‌دهد. شما به وضعیت همین خیابان ملت و امیرکبیر نگاه کنید. دستفروش‌ها بدون دادن مالیات و تحمل مخارج مغازه همان اجناسی را می‌فروشند که من در این مغازه می‌فروشم و هیچ برخوردی با آنها در جهت حمایت از کسبه که متحمل کلی هزینه و مالیات می‌شوند، صورت نمی‌گیرد. اتحادیه قادر است با اداره اماکن و مراجع قانونی ارتباط برقرار کرده و با تهیه دستورالعمل‌ها و قوانین با این موارد برخورد کند.

● **بازدیدکننده‌های شما با بقیه بازدیدکنندگان از اعضای صنف باید متفاوت باشند، اینطور است؟**

بله بازدیدکننده‌های ما تخصصی‌تر هستند. اما نکته مهمی در خصوص نمایشگاه باید بگویم. شرایط و حوزه فعالیت هر کدام از شرکت کنندگان باید مورد توجه قرار گرفته و بین آنها تفکیک صورت بگیرد. نمایشگاه بخش راهسازی با خودروهای سواری و کامیون در یک مکان و زمان و حتی در غرقه‌های مشترک نباید برگزار شود. حتی در مورد سالن‌ها هم این مورد را رعایت نمی‌کنند.

● **سیستم فعلی راهسازی ما با کشورهای پیشرفته همخوانی دارد یا از روش‌های قدیمی استفاده می‌کنیم؟**

برای این همخوانی باید از دستگاه‌ها و ماشین‌آلات جدید استفاده کنیم ولی به دلیل عدم واردات دچار کمبود در این مورد هستیم.

● **دستگاه‌های مورد استفاده شما در داخل تولید شده‌اند یا باید از خارج از کشور وارد کنید؟**

اره‌های ما داخلی هستند ولی دستگاه‌های سی‌ان‌سی همه ژاپنی هستند و قطعات آنها خیلی سخت پیدا می‌شوند.

● **با واردات قطعات خودرو موافق هستید؟**

با واردات کالایی که دقیقاً مشابه آن در داخل تولید می‌شود مخالف هستیم. واردکننده‌های بزرگ باید از تولیدکننده‌ها حمایت کنند.

● **در پایان اگر حرف خاصی مانده بفرمایید:**

کار تولید دغدغه‌های خاص خودش را دارد. جدا از بحث کیفیت قطعات که حساسیت زیادی بر روی آن داریم، خوش‌قولی و انجام تعهدات نیز یکی از بزرگترین نگرانی‌های ماست. فولاد یزد در ۶ ماه گذشته ما را خیلی اذیت کرد و سبب شد که در انجام سفارش‌ها کمی دچار مشکل شویم. امیدواریم در آینده‌ای نزدیک نرخ ارز به ثبات نسبی رسیده و بازار از این التهاب و تنش خارج شود.

نکرده اتفاقی مثل حادثه ساختمان پلاسکورخ بدهد، سخنگوی آتش نشانی می‌گوید بارها اخطار دادیم ولی توجهی نکردند. در ساختمان محل سکونت ما همسایه‌ای داریم که مستاجر است. به گفته خودش در بازار بزرگ تهران مغازه داشته و متأسفانه در آتش سوزی که رخ داده تمام هست و نیستش از بین رفته و حالا از صفر شروع کرده است. آن پاساژ به دلیل اینکه مغازه دارها مالک نبوده و به صورت سرقفلی کاسبی می‌کردند، هنوز همان شکل مانده است. همین پاساژ بیشتر از ۶۰ سال است ساخته شده است. متأسفانه گوش شنوایی نیست. تعدادی از کسبه همین پاساژ بارها تذکرات و اخطارهایی در مورد عدم گذاشتن اجناس و کارتن‌های آنها در مقابل مغازه‌هایشان دریافت کرده‌اند اما توجهی نکرده و همانطور که می‌بینید باز هم دست به این کار می‌زنند. اتحادیه هم در این مورد کاری از دستش بر نمی‌آید. مورد دیگری که وجود دارد فعالیت افراد بدون جواز در این صنف است. در همین پاساژ نصف مغازه‌ها بدون جواز کسب هستند. شنیده‌ایم که عده‌ای از این‌ها بجای کاسبی اقدام به دادن پول با بهره به افراد می‌کنند که همین کارشان سبب ورشکست شدن تعدادی از همکاران شده است. اتحادیه هیچ برخوردی با این‌ها که بطور علنی با چاپ و انتشار اعلامیه کارشان را تبلیغ می‌کنند نمی‌کند.

● **در مورد تغییر قوانین چک و چک‌های صیادی چه نظری دارید، آیا با این اقدام مشکل صدور چک بی محل برطرف شده است؟**

اوایل خیلی خوب بود ولی مدتی است که انگار کمی حساسیت‌ها و نظارت کم شده و باز هم کاسب‌ها با این مشکل مواجه شده‌اند. من سال‌هاست دسته چک ۵۰ برگی دارم. اگر تمامی آن به دست بانک نرسد دسته چک جدید به من نمی‌دهند اما مشتری‌های شهرستانی داریم که از هر بانک یک دسته چک گرفته است.

● **به آینده بازار و بهبودی اوضاع امیدوار هستید؟**

اگر اوضاع به همین منوال باشد هیچ امید دیگری نیست و بدتر هم خواهد شد. خیلی از کسبه حتی قادر به تامین مخارج روزانه‌شان هم نیستند. امیدواریم مسئولان توجه بیشتری به کسبه این صنف و رفع مشکلاتی که به راحتی قابل حل هستند، داشته باشند.

● **در پایان اگر حرف خاصی مانده بفرمایید:**

مرحوم آقای مهدوی مالک این پاساژ در حدود ۲۵ سال قبل اینجا را به آسایشگاه سالمندان بخشیده است. این آسایشگاه که هیچ نوع نظارتی بر عملکردش وجود ندارد، هر سال از ما ۶۰۰ هزار تومان بابت اجاره دریافت می‌کند. این آسایشگاه بدون اطلاع دادن به کسبه، دو سال قبل این پاساژ را به شخصی فروخته است. کسبه این پاساژ سه چهار سال قبل در حدود ۴۰۰ میلیون تومان هزینه ایمن‌سازی پرداخت کردند که در اصل باید مالک آن پرداخت می‌کرد. الان مالک جدید فقط از مغازه‌های زیر زمین ۸ میلیون تومان بابت اجاره دریافت می‌کند. هر اعتراضی هم بکنیم فایده‌ای نداشته و کسی گوش نمی‌دهد.



خوب ما بودند اما عملکردشان مثل اتحادیه فعلی نبود. الان عملکرد اتحادیه واقعاً با گذشته فرق کرده است. ده کمیسیون در اتحادیه تشکیل شده که من و آقای تیریزی و آقای فراهانی عضو کمیسیون نظارت بر عملکرد شوراها هستیم. ما قهرمان آقای دکتر حسینی و بقیه اعضای هیئت مدیره اتحادیه هستیم که تلاش زیادی برای رفع مشکلات صنف دارند خصوصاً در مورد شناسه کالا و یا قطعات تقلبی و بی کیفیت که آقای عابدین زاده در این مورد زحمات زیادی کشیده اند ولی در مورد امنیت کسبه پاساژها اقدامی صورت نمی‌گیرد. حضور رئیس اتحادیه در بازار کم شده و بهتر است که ایشان مثلاً هر هفته با حضور در یک پاساژ از نزدیک با کسبه در بیدار کند. اتحادیه باید با کسبه‌ای که قوانین پاساژ را رعایت نمی‌کند برخورد کند. متأسفانه بعد از بروز حادثه همه حرف می‌زنند و خودشان را تبرئه می‌کنند. من بعد از ۲۰ سال تصمیم گرفته‌ام در پایان سال از مسئولیتی که در این پاساژ دارم کناره‌گیری کنم زیرا کسی به حرف من گوش نمی‌دهد. شما به وضعیت همین خیابان ملت و امیرکبیر نگاه کنید. دستفروش‌ها بدون دادن مالیات و تحمل مخارج مغازه همان اجناسی را می‌فروشند که من در این مغازه می‌فروشم و هیچ برخوردی با آنها در جهت حمایت از کسبه که متحمل کلی هزینه و مالیات می‌شوند، صورت نمی‌گیرد. اتحادیه قادر است با اداره اماکن و مراجع قانونی ارتباط برقرار کرده و با تهیه دستورالعمل‌ها و قوانین با این موارد برخورد کند.

● **شما گفتید که عضو کمیسیون نظارت بر عملکرد شوراها هستید، کارکرد شوراها در این صنف چیست؟**

در هر پاساژی یک شورا برای اداره آن تشکیل می‌شود که اعضای یعنی رئیس، معاون و صندوقدار از بین کسبه همان پاساژ انتخاب می‌شوند. متأسفانه در این مورد حمایت لازم از طرف اتحادیه را نداریم. مهم‌ترین مشکل فعلی پاساژها، مشاعات هستند. من بیست سال است که رئیس شورای این پاساژ و عضو اتحادیه هستم. برای حل مشکلات این پاساژ هر جایی که لازم بوده مثل شهرداری، آتش نشانی و... مراجع کردم ولی فقط حرف و وعده شنیدم. در این پاساژ و بقیه پاساژهای این منطقه هیچ نوع امکان مقابله با آتش سوزی یا محل خروج اضطراری وجود ندارد. اگر خدای

فروشگاه شیرازی

SHIRAZI STORE

تهیه و توزیع کلیه قطعات اتومبیل‌های

جک ، گل ، لیفان و چانگان

ارسال به کلیه نقاط تهران و ایران

واحد فروش قطعات جک و گل:
۳۳۹۱۵۲۳۲ - ۳۳۱۱۳۲۹۷
۳۳۹۳۰۹۳۴
۰۹۱۲۳۳۹۵۷۰۳

واحد فروش قطعات لیفان و چانگان:
۳۳۹۲۴۰۳۴ - ۳۳۹۹۵۰۶۳

نشانی: خ ملت، پلاک ۸۴

SHIRAZI_JAC_VW_LIFAN
@SHIVEHSABZSHIRAZI

لنت سبز

تولیدکننده لنت ترمزهای دیسکی LENT

کفشکی و صنعتی و موتور سیکلت

با Green Lent در مکان و زمان مناسب بایستید

تضمین کیفیت

تضمین کیفیت و اصلیت محصولات تولیدی قابل رقابت در بازارهای جهانی

سازگار با محیط زیست

تولید شده از مواد آلومینوم و بدون آزبست جهت حفظ سلامتی محیط زیست و سلامت انسان

استاندارد ایران

دارای نشان ملی استاندارد ایران

واتساپ: ۰۹۰۲۶۰۶۰۳۶ | فکس: ۰۲۱۵۶۵۷۲۹۹۸ | تماس: ۰۲۱۵۶۵۷۲۹۹۵ | مدیر فروش: ۰۹۱۲۲۸۹۱۹۹۵

آدرس کارخانه: تهران - سه راه آدران - جاده شهریار - بلوار امام خمینی - کوی حمید پلاک ۱۸
آدرس دفتر فروش: تهران خیابان انقلاب نرسیده به میدان فردوسی نیش برای پلاک ۱۶ واحد ۱۲

دبیر شورای عالی مناطق آزاد: هدف صادرات ۲ میلیارد دلاری برای سال آینده تعیین شده است



رضا نعمت بخش / نویسنده:

رضا مسرور، دبیر شورای عالی مناطق آزاد تجاری، صنعتی و ویژه اقتصادی کشور، در نشست خبری اخیر خود از هدف گذاری برای دستیابی به صادرات ۲ میلیارد دلار در سال آینده خبر داد. وی تأکید کرد که برای تحقق این هدف، اولویت اصلی در سال های آتی، رفع موانع قانونی و افزایش مشوق های صادراتی در مناطق آزاد خواهد بود.

رفع محدودیت ها و تسهیل فعالیت ها در مناطق آزاد

مسرور با اشاره به چالش های موجود در مناطق آزاد در سال های اخیر اظهار کرد: «در سال های گذشته، برخی قوانین و مقررات نادرست، سبب شده اند که مناطق آزاد نتوانند کارکرد اصلی خود را به طور کامل ایفا کنند. به عنوان نمونه، ورود خودرو به مناطق آزاد به شدت محدود شده بود، در حالی که در سرزمین اصلی این محدودیت ها وجود نداشت. این گونه موانع، به طور گسترده با همکاری دولت کاهش یافته و در بسیاری از موارد، برچیده شده است.»

مالیات ارزش افزوده؛ یکی از چالش های مهم

دبیر شورای عالی مناطق آزاد، یکی از چالش های عمده مناطق آزاد را مسئله مالیات ارزش افزوده دانست. وی ادامه داد: «از سال ۱۴۰۰، این مالیات به قانونی تبدیل شد که مشکلات زیادی برای فعالان اقتصادی در این مناطق به وجود آورد. در این راستا، ما

اصلاحیه ای به هیات دولت ارائه داده ایم تا این مشکل از مسیر قانونی خود اصلاح شود و شرایط برای کسب و کارها تسهیل گردد.»

سیاست های جدید برای تقویت صادرات در مناطق آزاد

مسرور در ادامه سخنان خود به سیاست های جدید در خصوص تقویت نقش صادراتی مناطق آزاد اشاره کرد و گفت: «یکی از سیاست های اصلی ما در شورای عالی مناطق آزاد، افزایش صادرات است. تا پیش از این، بخش زیادی از تولیدات مناطق آزاد به داخل کشور ارسال می شد، که این موضوع با کارکرد اصلی مناطق آزاد مغایرت داشت. بنابراین، در راستای سیاست های جدید، تلاش کرده ایم تا فعالان اقتصادی را به سمت تولید و صادرات در این مناطق هدایت کنیم.»

افزایش جذابیت مناطق آزاد و حمایت از سرمایه گذاران

وی همچنین از تلاش های مستمر برای رفع موانع قانونی، تقویت مزیت های رقابتی، افزایش مشوق های سرمایه گذاری و بالا بردن جذابیت های اقتصادی مناطق آزاد خبر داد و افزود: «در این مسیر، ما با همکاری دولت و فعالان اقتصادی، تلاش خواهیم کرد تا مناطق آزاد به جایگاه واقعی خود بازگردند و نقش مؤثری در توسعه اقتصادی کشور ایفا کنند.»

تفاوت بین مناطق آزاد و مناطق ویژه اقتصادی

دبیر شورای عالی مناطق آزاد همچنین به تفاوت های کارکردی بین مناطق آزاد و مناطق ویژه اقتصادی اشاره کرد و گفت: «مناطق آزاد معمولاً بیشتر خدمات محور یا تجارت محور هستند، در حالی که مناطق ویژه اقتصادی بیشتر بر تولید و صادرات تمرکز دارند. به همین دلیل، در ۱۰ ماه گذشته صادرات مناطق آزاد به حدود یک میلیارد دلار رسیده است، در حالی که در مناطق ویژه اقتصادی این رقم به ۱۰ میلیارد دلار افزایش یافته است.»

نتیجه گیری

در نهایت، مسرور بر اهمیت ایجاد هم افزایی میان بخش های مختلف اقتصادی کشور تأکید کرد و خاطر نشان کرد که بازگشت مناطق آزاد به کارکرد های اصلی خود، می تواند به تقویت روند توسعه اقتصادی و صادرات کشور کمک شایانی کند.

مدیر عامل ایران خودرو: تعهد به سهامداران و بهبود شرایط صنعت خودرو

مدیر عامل ایران خودرو: امانت دار سهامداران هستیم



مصرف سوخت در نظر گرفته شده اند، در دستور کار قرار دارد.»

همکاری با سازندگان خرد و نظارت بر کیفیت

مدیر عامل ایران خودرو ادامه داد: «هیچ سازنده ای از زنجیره تأمین حذف نخواهد شد. اولویت ما همکاری با تمامی سازندگان است و این همکاری ها بر اساس استانداردهای مشخص، کیفیت و قیمت رقابتی انجام خواهد شد.»

وی همچنین بر استقلال معاونت کیفیت در ساختار سازمانی تأکید کرد و گفت: «این معاونت به طور مستقل بر تمامی مراحل تأمین و تولید نظارت خواهد کرد.»

پیشرفت های ایران خودرو در زمینه خودکفایی و تفاهم نامه ها

پیرمحمدی با اشاره به پیشرفت های ایران خودرو در زمینه خودکفایی، به تولید فولاد داخلی و سایر قطعات اشاره کرد و گفت: «در گذشته فولاد از طریق واردات تأمین می شد، اما امروز این نیاز به طور کامل رفع شده است.»

همزمان با همایش بهره برداری از طرح های صنعت CNG، تفاهم نامه ای میان ایران خودرو و شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی برای تولید و عرضه ۴۵ هزار دستگاه وانت و تاکسی دوگانه سوز امضا شد. این تفاهم نامه با هدف حمایت از تولید خودروهای کم مصرف و کاهش نازاری بنزین به امضاء رسید.

توسعه خودروهای هیبرید و CNG

پیرمحمدی در خصوص طرح های آینده ایران خودرو گفت: «توسعه مدل های هیبرید و CNG برای کاهش مصرف سوخت و مدیریت بحران انرژی از اولویت های اصلی است. تولید خودروهای هیبرید به طور قابل توجهی مصرف سوخت را کاهش خواهد داد.»

محسن فاطمی / نویسنده: مدیر عامل گروه صنعتی ایران خودرو با تأکید بر اهمیت حفظ کیفیت و رقابت پذیری قیمت قطعات، اعلام کرد که هیئت مدیره جدید این شرکت قصد ندارد سهم هیچ یک از تأمین کنندگان داخلی قطعات را کاهش دهد. وی با رد شایعات اخیر مبنی بر حذف سازندگان، تصریح کرد: «همکاری با تمامی سازندگان، با رعایت ضوابط و معیارهای قیمت و کیفیت رقابتی، ادامه خواهد داشت.»

در مراسم معرفی مدیر عامل جدید شرکت سایپو، عادل پیرمحمدی افزود: «تحت سیاست های جدید هیئت مدیره، واردات قطعاتی که تولید آن هادر داخل کشور امکان پذیر است، متوقف خواهد شد. ما به دنبال تنظیم رویکردهایی هستیم که در سال های اخیر به شکل غیرمتمرکز و متفاوت اجرا می شد.»

پیرمحمدی همچنین به تغییرات اخیر ایران خودرو اشاره کرد و گفت: «با واگذاری این شرکت به بخش خصوصی، انتظارات بسیاری برای بهبود شرایط آن ایجاد شده است. ایران خودرو در حال حاضر در شرایط دشواری قرار دارد و بخش خصوصی به منظور بهبود وضعیت وارد میدان شده است.»

اهداف بلندمدت ایران خودرو: خدمت به صنعت خودرو و سهامداران

مدیر عامل ایران خودرو تأکید کرد: «ما به عنوان امانت دار سهامداران، هدف مان خدمت به صنعت خودرو و نجات آن است. سهام دارانی که در این مسیر همراه ما هستند، هدفشان خدمت به این صنعت است.»

وی بر لزوم انتخاب افراد شایسته برای جایگاه های مدیریتی در صنعت خودرو تأکید کرد و گفت: «بخش خصوصی افرادی را برگزیده است که در زمینه های فنی و مدیریتی تجربه دارند و در صنعت خودرو شناخته شده هستند.»

توسعه محصولات و کاهش مصرف سوخت

پیرمحمدی در ادامه به اهمیت جلب رضایت مشتریان اشاره کرد و افزود: «ما پاسخگو هستیم و تمام تصمیمات هیات مدیره باید به مرحله اجرا برسد. اگر در این مسیر موفق شویم، این الگویی برای دیگر صنایع خواهد بود.»

وی همچنین از آغاز اصلاحات در زنجیره تأمین و خدمات پس از فروش خبر داد و گفت: «کاهش مصرف سوخت یکی از اولویت های ماست. تولید خودروهای هیبرید، که به طور خاص برای کاهش



مهندس بهادری ۰۹۱۲ ۱۱۱ ۳۲۲۱

۰۲۱ - ۴۰ ۳۳ ۱۸ ۶۴ - ۹

bahramelectronicgostar

www.bahramelectronicgostar.com