



شرکت پیشگامان زیرین قطعه پردیس (سهامی خاص)
وارد کننده کلیه قطعات ماشین آلات راه سازی و معدن



اولین فروشگاه اینترنتی قطعات راه‌سازی و معدنی دارای مجوز نماد اعتماد الکترونیکی (مجوز اینماد) در ایران

تهران، سه راه آذری، خیابان زرند، پلاک ۷۳
تلفن: ۰۲۱ - ۶۲۸۰۷
موبایل: ۰۹۱۲ ۳۵۸ ۲۸ ۹۸ - ۰۹۱۰ ۳۵۸ ۲۸ ۹۸
www.zarinpart.com
@zarinpart_com
@zarinpart



احمد بیروزی



عباس اکبرزاده نامدار



داود نامدار



امیرحسین روشانی



محمد نامدار



تولید کننده
پین و پوشش دکل
رجوع شود به صفحه ۱۲ و ۱۳



شرکت آتاتجارت سلوط



(ایران کوماتسو)

وارد کننده تمامی قطعات یدکی
ماشین آلات راه‌سازی و معدنی

خط ویژه: ۰۲۱ ۵۴۶۱۴

نماینده انحصاری ITR ایتالیا در ایران

شماره ثبت: ۵۳۷۴۴۱

شرکت پیشرو ماشین سهند

(سهند راهان)

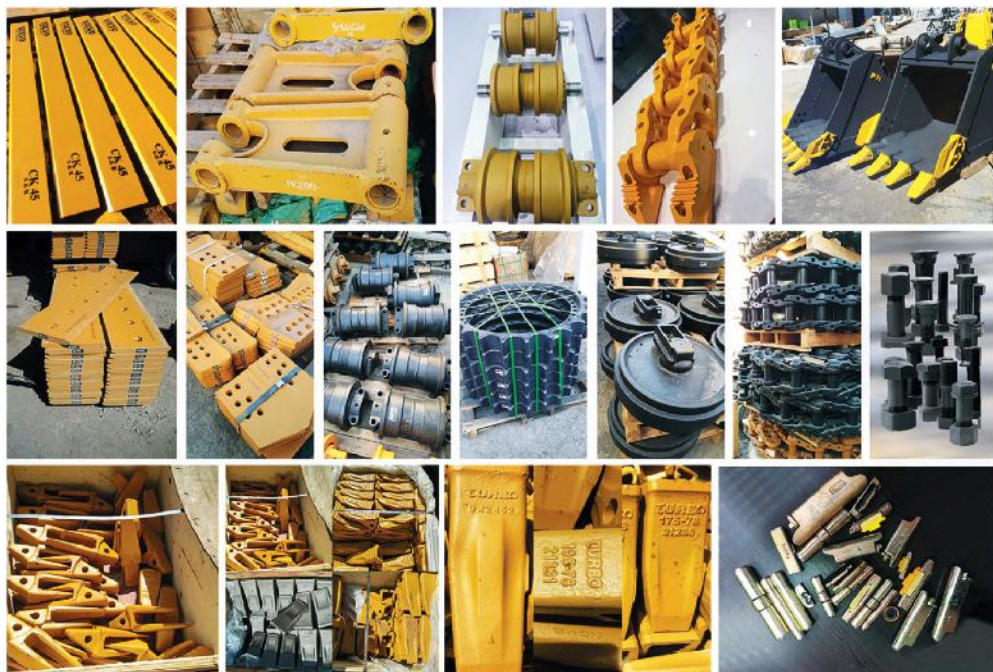
برادران رحیم زاده



EKP Group

وارد کننده قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی و معدنی

DM



نماینده‌گی فروش ناخن، گوشه و کلنگهای فولادی DM



BYG DM MTN

تهران، سه راه آذری، خیابان زرند، پلاک ۹۳

تلفن (۶ خط): ۰۲۱-۶۶۶۳۱۷۰۰

@Pishromashinesahand

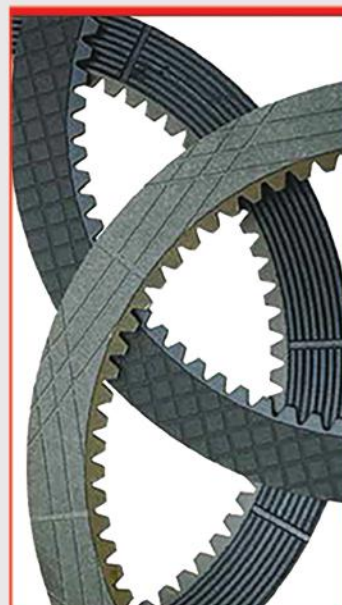
@Pishromashinesahand



قربانی

ولوو سنتر NORTEQ
CONSTRUCTION EQUIPMENT

عاملیت فروش صفحه های گیربکس و چرخ ماشین
آلات راهسازی و دریایی با برند FMC انگلستان



تهران، خیابان قزوین، بین دوراهی قبان
و بازار آلومینیوم، مقابل بانک صادرات
پلاک 860

Cell phone : 0912 101 30 10

Tel: (021) 55 70 89 26

(021) 55 77 92 29

(021) 55 77 92 30

fax: (021) 55 77 92 31





Made In Germany

ولوو سنتر قربانی

NORTEQ

CONSTRUCTION EQUIPMENT

عاملیت فروش کلیه واشرجات ویکتور راینز آلمان (راهسازی، دریایی، کامیون)



آدرس: تهران - خ قزوین - بین دوراهی قپان و
بازار آلومینیوم - مقابل بانک صادرات - پ ۸۶۰

۰۲۱-۵۵۷۷۹۲۲۹ ۰۲۱-۵۵۷۷۹۲۳۰

۰۹۱۲-۱۰۱۳۰۱۰

CARTIDGE KIT

فراساز صنعت فرید (کاتریج سنتر)

انواع پمپ (تک و دوپل) و کاتریجهای طرح ویکرز در لیتراژهای مختلف
برای کلیه دستگاههای کاتر پیلار، ولو، بیلهای بکهو و ماشینهای زباله کشی و...



تهران، سه راه آذری، خیابان زرند، ساختمان کاتر پیلار، طبقه اول، شماره ۱۵۰
تلفن: ۰۶۶۶۵ ۳۶ ۴۸ - ۰۶۶۶۵ ۳۶ ۴۷ - ۰۲۱ همراه: ۰۹۱۲ ۲۴۴ ۸۴ ۵۴



CARTIDGE KIT

فراساز صنعت فرید (کاتریج سنتر)

انواع پمپ (تک و دوپل) و کاتریج (T6, T7) در تیپهای T6C - T6D - T6E.7 (فشار قوی)
و انواع پمپ (تک - دوپل) و کاتریجهای طرح دنسیون در لیتراژهای مختلف برای کلیه دستگاه های هیوندای و ولوو



تهران، سه راه آذری، خیابان زرند، ساختمان کاتریج لار، طبقه اول، شماره ۱۵۰

تلفن: ۶۶۶۵ ۳۶۴۸ - ۶۶۶۵ ۳۶۴۷ - ۰۲۱ - همراه: ۸۴۵۴ ۲۴۴ ۰۹۱۲

لودر پارت نوین

بورس قطعات یدکی ماشین آلات کوماتسو



PC220-6

W90

D65

HD325-3

705A4

PC220-7

W120

D85

HD325-5

705R2

PC300

WA300-3

D155

HD325-6

PC400-7

WA320-3

D155A2

HD465-3

PC600-7

WA400-3

D355

HD465-5

PC800-7

WA420-3

HD465-7

PC1250-7

WA450-3

HD785-3

PC1250-8

WA470-3

HD785-5

WA500-3

HD785-7

WA600-3

دامپتراک ترکس

WA700-3

WA800-3

آدرس: تهران، میدان قزوین، خیابان قزوین، پاساژ امپراطور پایتخت، پلاک ۱۸

تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۵۹۲۱۳

تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۵۹۲۲۴



تک ستاره دنیای تجارت

TSTpart Company

Managing Director: Farzad Fouladifar
www.tstpart.ir www.KOMATSU.vc



مدیر عامل: فرزاد فولادی فر
 همراه: ۰۹۱۲۲۷۷۰۱۳۰



حذف واسطه ها یکی از عوامل موثر در کاهش هزینه شما خریدار گرامی می باشد

تهران، چهارراه یافت آباد، پلاک ۶۸۳، طبقه دوم اداری واحد ۹۰

تلفن: ۰۲۱-۶۵۸۱۱۵۴۸-۶۵۸۱۰۱۱۹ فکس: ۰۲۱-۶۶۲۸۸۹۰۳



تک ستاره دنیای تجارت TSTpart Company

مدیر عامل: فرزاد فولادی فر
همراه: ۰۹۱۳۲۷۷۰۱۳۰



صداقت و درستی شعار همیشگی ما می باشد

تهران، چهارراه یافت آباد، پلاک ۶۸۳، طبقه دوم اداری واحد ۹۰

تلفن: ۰۲۱-۶۵۸۱۱۵۴۸-۶۵۸۱۰۱۱۹ | فکس: ۰۲۱-۶۶۲۸۸۹۰۳

www.tstpart.ir

www.KOMATSU.vc



KOMATSU

Cummins

CATERPILLAR

HYUNDAI

HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.



تمامی اقلام دارای گارانتی مکتوب شرکتی می باشد

تهران، چهارراه یافت آباد، پلاک ۶۸۳، طبقه دوم اداری واحد ۹۰

مدیر عامل: فرزاد فولادی فر همراه: ۰۹۱۲۲۷۷۰۱۳۰

تلفن: ۰۲۱-۶۵۸۱۱۵۴۸-۶۵۸۱۰۱۱۹ فکس: ۰۲۱-۶۶۲۸۸۹۰۳

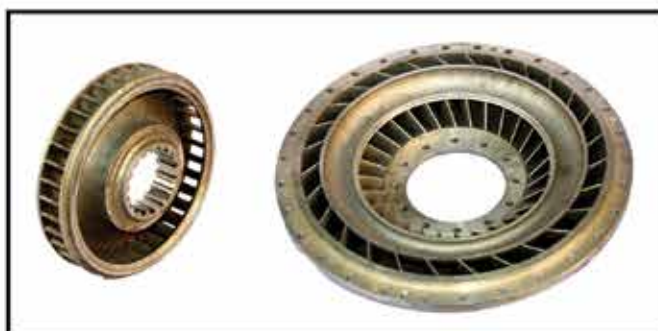
www.tstpart.ir

www.KOMATSU.vc

KOMATSU کوماتسو پارت سرویس

فروش قطعات اصلی ماشین آلات کوماتسو
تعمیرات سیستم هیدرولیک
پمپ، گیربکس، توربین
محمود ناطقی

با بیش از ۳۰ سال سابقه



تهران، خیابان قزوین، جنب خیابان قلعه مرغی، گاراژ جان سپار، پلاک ۸۲۰

تلفن ۵۵ ۷۰ ۹۶ ۶۵ - ۵۵ ۷۲۰ ۲۰۰ | فکس ۵۵ ۷۲ ۸۴ ۲۰

موبایل ۰۹۱۲ ۱۷۸ ۹۰ ۲۰ - ۰۹۱۲ ۱۱۳ ۱۰ ۸۳

گروه رسانه‌ای و تبلیغاتی، مفت اقلیم

یدکی رسانه (راهسازی)

ماهانمه: صاحب امتیاز اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران گستره: سراسر کشور راهسازی: تامین و توزیع و خدمات ماشین آلات راهسازی، کشاورزی، معدنی، ساختمانی و عمرانی
تلفن: ۷۷۵۳۰۰۹۸

یدکی رسانه (سبک)

ماهانمه: صاحب امتیاز اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران گستره: سراسر کشور سبک: تامین و توزیع قطعات خودرو سبک در کشور
تلفن: ۷۷۵۳۰۰۹۸

یدکی رسانه (سنگین)

ماهانمه: صاحب امتیاز اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران گستره: سراسر کشور سنگین: تامین و توزیع قطعات خودرو نیمه سنگین و سنگین کشور
تلفن: ۷۷۵۳۰۰۹۸

قطعات خودرو

ماهانمه: صاحب امتیاز حسن بشارت نیا گستره: سراسر کشور صنعت خودرو سازی، قطعات، بازار لوازم یدکی و خدمات پس از فروش، تعمیر کاران
تلفن: ۷۷۵۳۰۱۶۴

قطعات خودرو

ضمیمه رایگان در بازار چراغ برق تهران و مکانیکی های سطح شهر تهران

خانه روشن

ماهانمه: صاحب امتیاز حسن بشارت نیا گستره: سراسر کشور سبک زندگی (فرهنگی، اجتماعی، اقتصادی)
تلفن: ۷۷۵۲۶۰۸۳

سایت یدکی رسانه
www.yadakiresaneh.ir



اتحادیه صنف فروشندگان لوازم
یدکی خودرو و ماشین آلات تهران
شماره ثبت ۳۳۹۲۱

فراخوان داوطلبین عضویت در هیئت مدیره جدید و بازرسی اتحادیه

در اجرای مفاد ماده ۶ آئین نامه اجرایی انتخابات صنفی

کلیه اعضای صنف می توانند

از تاریخ یکشنبه ۱۳۹۹/۴/۱ لغایت روز یکشنبه ۱۳۹۹/۴/۱۵

به مدت ۱۵ روز نسبت به ثبت نام اقدام کنند.

بدین منظور لازم است به نشانی **election.iranianasnaf.ir** مراجعه و پس از تکمیل پرسشنامه کد رهگیری دریافت کنند. سپس شخصاً مدارک زیر را به هیئت اجرایی برگزاری انتخابات تحویل دهند.

نشانی دفتر هیئت اجرایی:

ضلع شمال غربی میدان ولیعصر (عجل الله تعالی فرجه الشریف)، کوچه ارژنگ، پلاک یک، ساختمان اسدزاده سازمان صمت استان تهران، طبقه ۹، اداره امور اصناف و تشکل های صنفی

مدارک مورد نیاز:

- دو قطعه عکس ۳ در ۴ جدید
- اصل و کپی پروانه کسب
- اصل و کپی تمام صفحات شناسنامه
- اصل و کپی کارت ملی
- اصل و کپی آخرین مدرک تحصیلی (حداقل دیپلم)



با تقدیم احترام

هیئت مدیره اتحادیه صنف فروشندگان
لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران



عناوین:

❖ دست آوردها را حفظ کنید...

❖ باید خواهش کنیم کسانی که توانایی انجام امور اتحادیه را دارند؛ نامزد شوند

❖ وظیفه ما حمایت از جوان ترها در انتخابات اتحادیه است

❖ مهم ترین مسئله در هیئت مدیره انسجام، تقسیم کار و توجه با اکثریت آراء است

❖ هیئت مدیره هماهنگ می تواند خوب کار کند

4



فهرست

12



2



14

27



سر دبیر: حسن بشارت نیا

مدیر بازرگانی: ناصر حدیری

هیئت تحریریه: عبدالعلی مجد، حسین پورمحمد، میلاد منیعی

طراحی و صفحه بندی: آتلیه اقلیم سبز

سامانه پیامکی نشریه ۰۹۳۵۱۲۶۰۰۷۲

آدرس الکترونیکی نشریه yadakiresaneh@gmail.com

وبسایت www.yadakiresaneh.ir

تلفن مستقیم نشریه ۷۷۵۳۰۰۹۸

نمبر ۷۷۵۲۵۸۴۱

کانال سردبیر @Hasanbesharatnia

صفحه اینستاگرام @yadakiresaneh1

تلفن اتحادیه: ۷۷۵۳۰۳۰۱

آدرس: تهران، خیابان سعدی شمالی، خیابان برادران شهید قائدی، پلاک ۱۹۶
لطفاً برای دریافت نشریه، نشانی خود را به شماره ۰۹۳۵۱۲۶۰۰۷۲ پیامک کنید.

اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران: صاحب امتیاز

اعضای هیئت مدیره:

غلامرضا بخشی زاده: رئیس اتحادیه

علی اکبر بخشی: نایب رئیس اول

غلامحسین حمزه: نایب رئیس دوم

سید مهدی کاظمی: خزانه دار

عزیز الله ایزدی: دبیر

حسن ساده: عضو هیئت مدیره

محمد تقی مروج: بازرس

ابراهیم غفوری: مدیر مسئول نشریه و عضو هیئت مدیره

توزیع نشریه به صورت رایگان است. انتشار مطالب، به معنای تأیید محتوای آن از سوی ماهنامه یدک رسانه نیست.

صحت مطالب به عهده منبع آن است. نشریه یدک رسانه در کم کردن و تصحیح مطالب آزاد است.

برای ارسال مطالب، نظرات، پیشنهادها، عکس و آگهی خود با دفتر نشریه تماس بگیرید.
تلفن: ۷۷۵۳۰۰۹۸

مسئولیت صحت و انتشار محتوای تمامی آگهی ها به عهده صاحبان آگهی است.



غلامرضا بخشی زاده (رئیس هیئت مدیره):

دست آوردها را حفظ کنید...

از نظر بنده رکن اصلی اداره اتحادیه دوستی و صداقت و یک رنگی در هیئت مدیره است. هیئت مدیره براساس ماده ۳۰ قانون نظام صنفی، وظایف و مسئولیت های مشخصی دارد.
در طی ۳۰ سال گذشته همواره سعی کردیم ضمن پایبندی به قانون، در حد توان و امکان، طرح ها و برنامه هایی را اجرا کنیم که اعضای صنف بتوانند با سهولت و آرامش بیشتری به کارشان بپردازند.

اعضای هیئت مدیره تا حدود زیادی از کارهای شخصی خود باز خواهند ماند.
اما خدمت به مردم و همکاران محترم و تلاش برای پیشرفت صنف کاری است خداپسندانه، انسانی و اخلاقی که پاداش آن نزد خداوند محفوظ خواهد بود.
در پایان از همه دوستان و همکاران گرامی و پرسنل محترم که طی چهل سال گذشته در امر خدمت در مسئولیت های اینجانب در اتحادیه، مسجد اکباتان، انجمن اسلامی صنف، تعاونی بلبرینگ، گروه امداد صنف، صندوق قرض الحسنه قائم مسجد اکباتان، موسسه مدینه الزهراء سلام الله علیها و شوراهای مختلف صنفی، همراه و یاری رسان بوده اند مخصوصا حجت الاسلام والمسلمین جناب آقای مرسلی امام جماعت محترم مسجد اکباتان و جناب آقای سعید پیرزادی مدیر داخلی اتحادیه و سایر همکاران و دوستان عزیز که به واسطه انتخابات پیش رو مجاز به ذکر نامشان نیستم، تشکرمی کنم و سپاسگزارم و از همه همکاران عزیز حالیت می طلبم.

بیان تجربه خدمت همکاران عرض می کنم که همواره موفقیت های چشم گیر ما بر پایه همدلی و همکاری بدست آمده است و هرگاه چندگانگی بوجود آمد کارها نیمه تمام و ناقص انجام شد. مدیریت کردن افکار متفاوت و روحیه های خود محور، کاری سخت و پیچیده است.
هم می باید کار به انجام می رسید و هم باید مراقب می بودیم که دوستی ها بخاطر اختلاف نظرها - خدای ناکرده - به کینه و دشمنی بدل نشود. این کار انرژی فراوانی می طلبید و فشارهای عصبی بسیاری به دنبال داشت. به همین دلیل تاکید من بر حفظ صداقت و دوستی و صمیمیت در انجام کارهاست.
نکته دیگر اینکه توصیه می کنم هر یک از همکاران عزیز که در خود توانایی و آمادگی حضور در هیئت مدیره اتحادیه را می بیند پا پیش گذارد و کارها و مسئولیت ها را به عهده بگیرد.
اتحادیه و صنف ما نیازمند افرادی با درایت و شایستگی، مردم دار، صادق و آگاه به مسائل روز است.
صدالبته که این کار وقت بسیاری می طلبد و



در طی این دوره دست آوردهای بسیاری داشته ایم که بابت آنها از همراهی همکاران تشکر می کنیم و از خداوند متعال به واسطه توفیق خدمتی که عنایت فرمود سپاسگزاریم.
در بسیاری از موارد هم به همه ی آنچه مد نظر بود نرسیدیم.
شاید هم قصور و تقصیر کرده باشیم که از همکاران گرامی حالیت می طلبم. به عنوان



عزیزالله ایزدی (دبیر هیئت مدیره):

باید خواهش کنیم کسانی که توانایی انجام امور اتحادیه را دارند؛ نامزد شوند

این دوره اخیر با آن مواجه بودیم بروز بیماری حاج آقا بخشی زاده، رئیس محترم اتحادیه باعث مشکلات و اختلاف بین اعضا شده بود و منشاء و نتیجه درستی هم نداشت.

هیأت مدیره اتحادیه یعنی افرادی که می خواهند کنار هم و با هم همکاری داشته باشند بایستی با هدف مشترک با همدیگر همکاری نمایند.

اگر این اصل را در نظر بگیریم می توانیم به جمع بندی و وحدت نظر رسیده و بار مشکلات صنف و اعضا صنفی را برطرف کنیم. من امیدوارم در هیأت مدیره جدید افراد جوان تر با دانش و بینش بیشتر حضور پیدا کند و با استفاده از تجربه اعضا قدیمی و همکاری صمیمانه کارهای اتحادیه را به خوبی سر و سامان دهند.

به نظر من، در انتخاب هیأت مدیره اتحادیه اعضا صنف به قدیمی بودن اشخاص احترام گذاشته درستکاری و حسن شهرت و توانایی و دانش افراد را در نظر بگیرند. باید خواهش کنیم کسانی که توانایی انجام امور اتحادیه را دارند نامزد عضویت در اتحادیه شوند.

کسانی که در کسب و کارشان موفق باشند تبعاً در زمینه های گوناگون دارای دانش و اطلاعات هستند و می توانند در مواقع ضروری و بروز مشکلات به صنف کمک کنند البته موضوع مردم داری و تجربه هم حائز اهمیت می باشد. اعضا صنف اتحادیه را خانه خودشان می دانند و انتظار دارند اعضا هیأت مدیره به خواسته های ایشان توجه و مشکلاتشان را حتی الامکان در صورت قانونی حل نمایند. اشکالی که در

حسن ساده (عضو هیئت مدیره):

وظیفه ما حمایت از جوان ترها در انتخابات اتحادیه است



اتحادیه ها و تشکل های مهم کشور برای پیشرفت و کارآمدی بیشتر باید جوان گرایي کنند. دلیلش هم روشن است جوانان هم توانایی بیشتری دارند هم معمولاً تخصص و آشنایی به ابزارهای ارتباطی روزآمد را بیش از قدیمی ترها دارند. مسئولیت ما ایجاد انگیزه برای آنها است که ورودشان به اتحادیه با نشاط و نوآوری همراه خواهد بود.

توزیع قرار دهند. اما شاهد هستیم دو خودروساز بزرگ کشور عملاً به تجارت لوازم یدکی روی آورده اند با پشتوانه مالی و دسترسی های آسان تر به زیرساخت های تبلیغاتی و سایر امکانات با بازار لوازم یدکی رقابت می کنند.

کار مهم دیگر هیئت مدیره مبارزه با تقلب است. امری فراگیر و گسترده در همه صنوف و اقتصاد کشور رسوخ کرده است ما تاجائی که بتوانیم باید با این بلیه و آفت مبارزه کنیم.

هم با استفاده از ظرفیت های اتحادیه و هم مطالبه گری از مسئولین مربوطه در قوای سه گانه و این شذنی است. در پایان بار دیگر عرض می کنم همه اعضای صنف در انتخابات مسئولیت مشارکت فعال دارند جوان های خوش نام تحصیل کرده که علاقمند به پیشرفت صنف هستند حتماً

من شخصاً سعی خواهم کرد افرادی را که شایسته می دانم تشویق به ثبت نام کنم.

اما مسئله مهم تر این است که هیئت مدیره در دوره بعدی چه کارهایی را باید در اولویت قرار دهد. به نظر من احقاق حقوق اعضاء نسبت به سهم بازار بسیار اهمیت دارد.

شرکت هایی در خارج از بازار به صنف ما ورود پیدا کرده اند و از این بازار سهم بزرگی گرفته اند. خودروسازان شبکه تامین قطعه راه اندازی کرده اند و فراتر از دوره گارانتی رأساً به فروش لوازم یدکی با دادن نمایندگی اقدام کرده اند در حالی که آن ها اگر می خواهند قطعات یدکی خودروهایی فروخته شده خود را بعد از دوره گارانتی تامین کنند باید قطعه را در شرایط مساوی و به عنوان تولید کننده در اختیار شبکه

برای انتخابات هیئت مدیره و بازرسی از تاریخ ۹۹/۴/۱۵ الی ۹۹/۴/۱۵ ثبت نام کنند و مطمئن باشند که ما هم بر حسب وظیفه از جوان های برتر و شایسته تر حمایت خواهیم کرد.

حمید مروج (بازرس هیئت مدیره):

مهم‌ترین مسئله در هیئت مدیره انسجام، تقسیم کار و توجه به اکثریت آراء است



بنده از سال ۱۳۹۶ با رای مردم به عنوان بازرس هیئت مدیره در خدمت اتحادیه هستم. در این مدت اتحادیه عملاً رئیس نداشته و هیئت مدیره نیز از اقدام موثر برای جایگزینی خودداری کرده‌اند.

انتظار می‌رفت هیئت مدیره باهم هماهنگ باشند و نظر مخالف یک یا دو نفر نتواند مانع تصمیم‌گیری شود. به عنوان بازرس هیئت مدیره اعلام می‌کنم که من هیئت مدیره را منسجم نمی‌دانم و باید فکری برای آینده کرد. گاهی شاهد بودم خودرأی باعث درگیری، بی‌اهمیت و کم‌اثر شدن اقدامات مثبت سایر اعضا می‌شد. مهمترین مسئله در هیئت مدیره انسجام، تقسیم کار و توجه به اکثریت آراء است. کار با تعارف و عدم قاطعیت پیش نمی‌رود. من دوست داشتم می‌توانستم یک گزارش کاملی از اقدامات هیئت مدیره در دوره اخیر بدهم اما الان ترجیح دادم این موضوع را بیان کنم. امیدوارم در دوره جدید افرادی جدی، شایسته، به دور از منیت و معتقد به کار جمعی با سوابق درخشان از سوی اعضای اتحادیه انتخاب شوند.

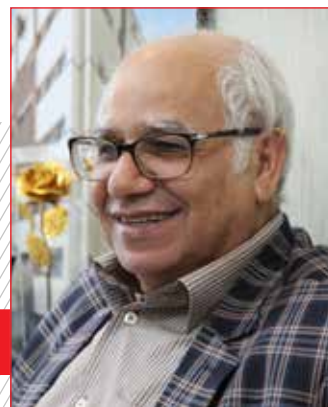
درست شد. هیئت مدیره بارها درباره موضوعات کم‌اهمیت مثل ناهار و تاکسی جلسه داشت گاهی هم به مشاجره کشیده می‌شد اما موضوع ریاست اتحادیه به صورت جدی مطرح نمی‌شد. شاید نمی‌خواستند احترام و زحمات چندین ساله جناب آقای بخشی زاده را نادیده بگیرند و کدورتی پیش آید. اما موضوع جانشین هم برای بعضی اعضای هیئت مدیره چالش برانگیز بود. من بارها به اتاق اصناف مراجعه کردم حتی کتباً ولی ترتیب اثری داده نشد تا رفتم نزد رئیس اتاق بازرگانی و از آنجا اقدام کردم. از اتاق بازرگانی بعد از سه سال فشار آوردند تا بالاخره رئیس اتاق اصناف جناب آقای فراهانی با مرخصی دادن به آقای بخشی زاده کار را کدخدای منشی گونه حل کرد.

این مسئله در دو سال اول که آقای بخشی زاده به عنوان رئیس اتحادیه حضور اندکی داشتند و متأسفانه به علت بیماری نمی‌توانستند به وظایفشان به خوبی عمل کنند، می‌توانست با داریت و همکاری هیئت مدیره سامان یابد. تا اینکه ایشان حضورشان کلاً به مدت ۵ ماه قطع شد. با این حال اختلاف و پافشاری بعضی از اعضای هیئت مدیره روی نظرشان مانع انجام کار

ابراهیم غفوری (عضو هیئت مدیره):

هیئت مدیره هماهنگ می تواند خوب کار کند

تجربه ثابت کرده است که همواره کار گروهی و استفاده از خرد جمعی کارساز است اما پیش شرطهایی وجود دارد. نمی توان انتظار داشت در یک جمع آراء و نظرات متفاوت وجود نداشته باشد بلکه همین تفاوت دیدگاه ها موجب تضارب آراء و پختگی تصمیمات می شود به شرط آنکه موضوع شخصی و به منازعه تبدیل نشود. متأسفانه در دوره اخیر هیئت مدیره به علت کسالت جناب بخشی زاده و بلا تکلیفی که در پی آن به وجود آمد، گرچه روند امور جاری پیش رفت و خصوصاً کار کمیسیون اقتصادی بسیار مفید واقع شد اما نوعی از اخلال را هم شاهد بودیم.



صنف مستاجر هستند. برخی از آن ها در مورد آینده شغلی خود تردید دارند لذا در انتخابات نیز شرکت نمی کنند که ما باید به ایشان کمک کنیم تا هم در شغل و هم در برقراری ارتباط با سایر همکاران موفق تر باشند.

مسئله دیگر در امر مشارکت این است که گاهی همکاران ملاک های خاصی را در نظر می گیرند. به نظر من پیش کسوتی، قومیت، رسته شغلی و حسن شهرت مهم هستند اما تحصیلات، کارآرایی، شناخت قوانین و مقررات، داشتن روحیه جمعی و قدرت مواجهه با بحران ها و تعامل با مراکز دولتی هم بسیار مهم است.

بطور مثال در امر مالیات یا بیمه سال ها کار شده است. الان در شرایطی هستیم که می توانیم با تمسک به قوانین و با تسلط حرف بز نیم. خوب این یک تجربه اندوخته و با ارزش است که می تواند در آینده نیز به صنف کمک کند.

و بتوانند تمام وقت یا اکثر زمان خود را به این امر اختصاص دهند.

چون انجام امور بدون پی گیری از تمام مراکزی که اتحادیه بخاطر امور اعضاء با آن ها سر و کار امکان پذیر نیست.

برای پیشبرد کار جدیت لازم است ما باید خودمان با برگزاری جلسه و پی گیری مستمر و بعضاً برقراری ارتباط دوستانه نسبت به احقاق حقوق اعضاء اقدام کنیم.

برای اینکه مشارکت در انتخابات به حداکثر برسد لازم است خدماتی را که اتحادیه انجام داده و می دهد به اطلاع اعضاء برساند.

من خودم در کلاس هایی که کمیسیون آموزش برگزار می کند توضیح می دهم و بسیاری از اعضاء نیز از خدمات و کمک های اتحادیه استفاده کرده اند که طبیعی است و باید ما در خدمت اعضاء باشیم اما تعداد قابل توجهی از اعضای

در دوره جدید توصیه من این است که هر کس در خودش صلاحیت عضویت در هیئت مدیره را می ببیند؛ نامزد شود تا مردم بتوانند با شناختی که دارند انتخاب اصلح کنند.

خوشبختانه اعضای صنف از یکدیگر شناخت دارند یا می توانند با مشورت و تحقیق به اندازه کافی در مورد انتخاب افراد اطلاعات کسب کنند. کاندیداها نیز باید اهداف و برنامه های خودشان را اعلام کنند.

نکته دیگری باید عرض کنم: داوطلبین حضور در هیئت مدیره نباید مشکل مالی داشته باشند

نادر روان (مدیرعامل شرکت دانا تجارت توانا):

ایجاد سازمان منسجم و دیتابیس کامل



اصناف و دستگاه های اجرایی داشته باشد. ما کارشناس بلکه متخصص حوزه فعالیت خودمان هستیم و همه بخش های تقنینی، قضایی و اجرایی می توانند از ما مشورت بگیرند. پیش شرط آن اطلاعات دقیق، دسته بندی شده و تحلیل جامع وضعیت است.

شناخت تهدیدها و فرصت های پیش روی اعضای صنف ماموریت همیشگی اتحادیه است انجام این کار مستلزم ارتباط گیری خوشه ای با رسته های مختلف صنف است.

چرا که هر رسته مسائل و ویژگی های خاص خودش را دارد که باید نظام چابک و قابل اعتماد انتقال اطلاعات درون صنفی ایجاد شود.

موارد عمومی و مشترک نیز از همین راه کشف خواهند شد.

اتحادیه باید همیشه دستش پر باشد از تحلیل،

فرصت برای نیروهای جوان و تحصیل کرده که در واقع سرمایه های صنف هستند فراهم است. چون اعضای هیئت مدیره فعلی خواهان تغییرات و ورود افراد شایسته و با انگیزه هستند.

نقطه ضعفی که وجود دارد بی توجهی به الزامات کار جمعی و سازماندهی علمی است.

اتحادیه طی ۵۰ سال گذشته مرتباً عضو جدید داشته است و گستره کاری آن افزوده شده است. طبیعی است که باید سازمان آن نیز ارتقاء یابد.

اطلاعات اعضاء جمع آوری و به روز رسانی شود تا هر زمان که لازم شد بتوان تصمیمات بایسته گرفته شود.

صنف ما بازار بزرگ، با اهمیت و کلیدی در اختیار دارد سهم ما در صنعت، کشاورزی، حمل و نقل، معدن، عمران و راه و شهرسازی انکار ناپذیر است. چنین صنفی می تواند جایگاه تاثیر گذاری در

راهکار و گزینه های جایگزین شاید به نظر ایده آل آید اما اصلاً دور از دست نیست. اگر به اصول کار گروهی و خرد جمعی اعتقاد داشته باشیم با تقسیم کار و برقراری نظام تعاملی با اعضاء و استفاده از روش ها و بسترهای جدید پیام رسان می توانیم صنف خودمان را بسیار پویا و مقاوم کنیم. هیئت مدیره بعدی باید فوراً متمرکز روی همین موارد شود. آینده را پیش بینی کند و در تعامل با سازمان ها، مجامع و دستگاه های اجرایی پیش دستی کند.

وحید کازرانی (مدیر همراهِ پارت):

بازوهای ناتوان و نا کار آمد

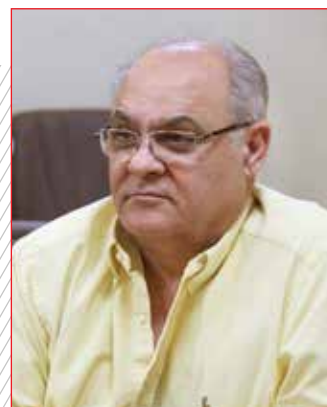
❖ بازوهای پرتوان و کار آمد

به نظر من مدیر و هیئت مدیره موفق در یک مجموعه اقتصادی، با ایجاد بازوهای توانمند و اعتماد به آن ها، اطلاعات و مشاوره های لازم را از این افراد متخصص کسب می کنند. تصمیمات درست و راهبردی بر پایه خرد جمعی می گیرند.

این روش باعث ایجاد ثبات و توسعه اقتصادی

برخی از مدیران منتخب اقتصادی، با غفلت در استفاده از امکانات بالقوه بازوهای خود را فلج می کنند و اعتقاد به اعمال روشهای سنتی مدیریتی تک بعدی دارند.

در نهایت محدودیت های اجرایی این روش با شکست در اجراء، این مدیران را از دستیابی به اهداف خود ناکام می کند. آیندگان نیز اثر مثبتی از دوران مدیریت آن ها به ارث نخواهند برد.



در انجام برخی امور و تصمیم گیری ها احتیاط می کنند که با پیشرفت سریع تکنولوژی و نبوغ صنعت همخوانی ندارد.

به نظر من در عصر حاضر هیچ حاشیه امنی در کسب و کار سنتی وجود ندارد و مسلماً ترکیبی از سنت و ریسک پذیری نیروی جوان باعث وسعت بخشیدن به توانائی های تکنیکی اتحادیه برای غلبه بر مشکلات و نوسانات محیط کسب و کار می باشد.

❖ کمیسیون اقتصادی

شایان ذکر است در حال حاضر حدود دو سال است که کمیسیون اقتصادی به پیشنهاد و همت ریاست و هیئت مدیره اتحادیه و گروهی از اعضای صنف تشکیل شده و با پی گیری مستمر اعضا کارهای مثبت زیادی از جمله رایزنی با مدیران اجرائی کشور در حوزه بازرگانی، گمرک، استاندارد، دارائی، تامین اجتماعی و سایر ادارات صورت گرفته است. تا برای اصلاح احتمالی قوانین و بر طرف کردن مشکلات و روان سازی محیط کسب و کار صنف اقدامات لازم انجام پذیرد.

در این مدت گرهای زیادی از کار اعضا باز شد و لازم است از زحمات بی شائبه و تمام وقت اعضای کمیسیون از جمله آقایان ملاکی، روان و صیرفی تقدیر و تشکر نمایم.

نا گفته نماند ریاست اتحادیه اعتماد کردند و همراهی نمودند گرچه در برخی از امور نیز با طرز تفکر و نگرش محتاطانه ریاست و اعضا هیت مدیره نیز مواجه بودیم.

از طریق فضای مجازی و حضوری و اطلاع رسانی به موقع، باعث جذب اعضا و تشویق به مشارکت در حل مسائل و مشکلات حوزه فعالیت خود با اتحادیه شوند.

استفاده از نظرات، پیشنهادهای، ایده های جدید و جمع آوری اطلاعات از متن بازار و مصرف کنندگان نهائی دست اتحادیه را برای برنامه ریزی و اقدام برای بر طرف کردن مشکلات و نیازهای ضروری صنف و جامعه باز می کند. دفاع از حقوق اعضا و ارائه راهکارهای اجرائی به مسئولین امر نیز نیازمند همین تعاملات مستمر و گسترده است.

❖ رهبران بعنوان معماران تصمیم گیری

به قول زاگرب برگ: سریع حرکت کنید و اصول قدیمی را کنار بگذارید
به نظر می رسد در وهله اول هیئت مدیره اتحادیه باید عزمی راسخ برای بکارگیری بازوهای قوی (نیروهای جوان) داشته باشند و با ایمان به توانائی های شخصی خود از نیروهای جوان، با انگیزه و تفکر جدید، هوشمند، ایده پرداز، وسیع نگر، خبره فن و مسلط به دانش و نرم افزارهای روز یاری بگیرند، به ایشان ماموریت های مشخص داده و با حمایت کامل بر کارشان نیز نظارت کافی و جامع داشته باشند.

ایجاد تعادل در میانگین سنی، کنترل عقلانی و منصفانه و بازوان قوی، مدیریتی موفق برای اتحادیه به ارمغان می آورد.

تجربه پیش کسوتان راهنمای قابل اعتماد با نقاط قوت فراوان است. هر چند که گاهی بیش از اندازه

مجموعه تحت امرشان می شود. اعضای محترم اتحادیه انتظار دارند؛ هیئت مدیره هوشمندانه از اتلاف وقت، سرمایه، آزمون و خطاهای مدیریتی پرهیز کنند و با اجرای برنامه های آموزشی نیز در آینده اثر گذار باشند.

❖ سرمایه اصلی

بدیهی است، بزرگترین سرمایه اتحادیه های صنفی اعضای آن هستند.
اگر اعتمادشان جلب گردد؛ می توانند هر کار درستی را به آسانی و با قدرت انجام دهند.
یک اتحادیه قدرتمند با تکیه بر هیئت مدیره و تک تک اعضا متعهد می تواند افرادی را که در حاشیه و برخلاف منافع صنف و جامعه حرکت می کنند؛ کالای نامرغوب، غیراستاندارد و جعلی عرضه می کنند؛ یا حتی گرانفروشی می کنند؛ با حداکثر توان و با راه های قانونی کنترل و اصلاح نماید.

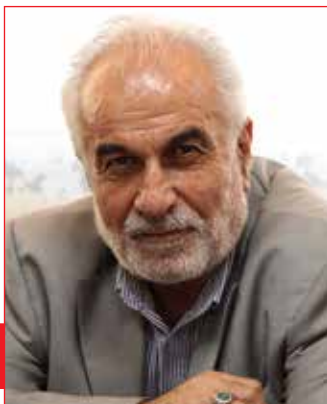
از دیرباز یکی از مشکلات در انتخابات هیئت مدیره اتحادیه ها، میزان اندک تمایل برای کاندیداتوری و مشارکت کم رنگ اعضا بوده است. پیشنهاد می کنم برای حضور حداکثری صاحبان رأی از راهکاری تشویقی و تنبیهی (اجباری) استفاده شود.

❖ دگرگونی در مدیریت

با توجه به تحولات عظیمی که در ده های اخیر در شیوه مدیریت اتفاق افتاده، نیاز به دگرگونی مدیریتی در اتحادیه ها از شیوه سنتی به شیوه های نوین وجود دارد که با ایجاد بستری مناسب

ناصر سبزیان (مسئول کمیسیون امور شوراهای پاساژها و نماینده اتحادیه در هیئت های حل اختلاف مالیاتی مرکز و شمال تهران)

جوانان صنف آماده حضور در هیئت مدیره هستند



در این چهار سال اخیر مناسفانه رئیس اتحادیه به علت بیماری نتوانستند به موقع و بصورت مستمر حضور داشته باشند. ناهماهنگی بین هیئت مدیره نیز به وفور دیده می شد و دوستی در هیات مدیره مزید بر علت شده بود. برغم تلاشی که بازرس هیئت مدیره انجام داد تصمیم گیری لازم به موقع انجام نشد.

و باعث انسجام و انضباط بیشتر در پاساژها و مجتمع های صنفی شد. از سال ۱۳۹۵ نیز به عنوان نماینده اتحادیه در هیئت های حل اختلاف مالیاتی در مرکز و شمال تهران در خدمت همکاران هستم.

به نظر من هیئت مدیره آینده باید روی ارتباط با اتحادیه های همگن تهران و اتحادیه های شهرستان ها کار کند تا بتواند برای بهبود فضای کسب اعضاء اقدامات شایسته بر اساس هم اندیشی صورت دهد. در حالی که صنعت خودرو یکی از پیشرفته ترین صنایع از نظر فن آوری است ما نیز باید در شبکه توزیع تحول ایجاد کنیم. صنف نیاز به تشکل های اقماری و استفاده از اعضاء مستعد و با تحصیلات دارد. این تشکل ها می توانند به انسجام صنف و شناخت و ایجاد فرصت های جدید برای اعضاء کمک کنند.

بنده در این مدت هفت سالی که در خدمت اتحادیه و اعضاء محترم صنف بودم فرصت شد تا پای درد دل اعضاء بنشینم. اعضاء اتحادیه را خانه خودشان می دانند و توقع دارند برخلاف سایر

این وضعیت باعث شد که جوان ترها که هم به مسائل روز آگاه تر هستند و هم توان بیشتری برای پی گیری امور دارند به این نتیجه برسند که حضورشان در هیئت مدیره لازم است.

ما باید از این علاقمندی استقبال کنیم و ان شاء الله هیئت مدیره بعدی ترکیبی از افراد با تجربه و افراد جدید و شایسته باشد.

من بیش از بیست سال خدمت در راه آهن و قرار داشتن در سطوح مختلف مدیریتی بازنشسته شدم ابتدا با خرید تعمیرگاه مجاز پیکان شماره ۷۱ و همزمان با آن از سال ۱۳۶۷ مغازه ای در کوچه نفیسی خریدم و با توجه به تجارب و ارتباطی که با صنف داشتم فروشگاه شاهد بلبرینگ را تاسیس کردم.

از سال ۱۳۹۳ به درخواست جناب بخشی ریاست وقت اتحادیه و تصویب هیئت مدیره در خدمت کمیسیون امور شوراهای پاساژها بودم و امر مهم تشکیل شورای پاساژها را با هماهنگی اتحادیه، اتاق اصناف تهران و خود همکاران ساماندهی کردیم. کاری که سابقه مدون و روشمند نداشت

ادارات که زبان امری دارند، اتحادیه گوش شنوا و جدیت برای حفظ و تامین منافع اعضاء داشته باشد. برای تحقق این انتظار هیئت مدیره آینده باید برنامه داشته باشد. می توان از طریق شورای پاساژها نظرات اعضاء را دریافت و دسته بندی و پیگیری کرد.

اعضای هیئت مدیره باید حسن شهرت، تجربه، تحصیلات، تسلط به قوانین صنفی، مالیاتی و موضوعات حقوقی و اقتصادی داشته باشند.

از طرفی فرصت و امکان حضور مستمر در اتحادیه و پی گیری امور همکاران را در هر سازمان و اداره ای داشته باشند. هیئت مدیره اهل تعارف یا چشم پوشی از حقوق جمعی به هر دلیلی نباشند. به ضوابط بیش از روابط و دلخوری یا گله مندی یک دوست اهمیت بدهند.

کسب و کار اینترنتی در صنف لوازم یدکی

اینترنت در صنف لوازم یدکی تا کجا پیش خواهد رفت؟

آیا فروشگاه‌های اینترنتی جای لوازم یدکی فروشان را می‌گیرند؟

زمان طلایی ورود به کسب و کار در فضای مجازی برای فروشندگان چه زمانی است؟

شکی نیست که امروز اینترنت وارد کسب و کارها شده است و سهمی از بازارهای مختلف را گرفته است اما این وضع برای صنف لوازم یدکی فروش چگونه است؟

دارند. باز هم اضافه کنید کانال ها و صفحات اینستاگرامی فروشنده لوازم یدکی، فروشندگانی که در سایت ها و اپلیکیشن های مثل دیوار لوازم یدکی می فروشند.

دست آخر هم به فروشگاه های حقیقی لوازم یدکی نگاه کنید که در فضای اینترنتی هم جنس می فروشند. با این وضعیت:

نگارنده توصیه می کند هر چه زودتر برنامه ای برای ورود به بازار فروش اینترنتی داشته باشید.

●● حالا چگونه؟

این جا همان موضعی است که باید بجای دیگران به خودتان نگاه کنید.

۱- کسب و کار شما در فضای حقیقی چگونه است؟ خیلی مشتری دارید؟ سود خوب می برید؟ هزینه های کسب و کارتان زیاد است؟ ظرفیت توسعه ای دارید؟

۲- مهارت ها و دانش شما در فضای اینترنتی چقدر است؟ کارمندان چطور؟

۳- چقدر می توانید هزینه کنید؟ تا چه حد حاضرید، ریسک کنید؟

وب صورت می گیرد یا ارتباطات درون صنفی یا بیرونی آن در این بستر انجام می شود. ما در این نوشتار می خواهیم به همکاران بگوئیم چرا و چگونه باید در فضای مجازی نیز حضور داشته باشند؟

●● اول: چرا؟

نگاهی به گوگل بکنید خواهید دید تعداد فروشگاه های اینترنتی که به مصرف کننده نهایی لوازم می فروشند بسیار زیاد است. در اینجا منظور ما از بسیار زیاد عددی شش رقمی است.

شاید اگر می توانستیم عدد دقیق بدهیم حتماً بیش از ۱۰ هزار فروشگاه را شامل می شد که حتی اگر ده درصد آنها کاملاً فعال باشند و از میان فعالان بیست درصد کسب و کارشان به ثمر نشسته باشد.

یعنی: بیش از ۲۰۰ فروشگاه که می توانند در شرایط بسیار آسانتری نسبت به یک فروشگاه حقیقی عملیات انجام دهند. حالا اضافه کنید به این عدد اضافه کنید سایر فروشگاه های اینترنتی مثل دیجی کالا که همه چیز از جمله لوازم یدکی



هم اکنون تعداد قابل توجهی فروشگاه اینترنتی وجود دارد، تعداد بیشتری کانال و گروه تلگرامی یا واتساپی در فروش لوازم یدکی فعال هستند، صفحات اینستاگرامی زیادی برای فروش لوازم یدکی ایجاد شده است، اپلیکیشن های فروشگاههای متعددی در زمینه لوازم یدکی داریم. همه اینها یعنی: بخشی از سهم بازار لوازم یدکی در بستر اینترنت در حال داد و ستد است. اضافه کنید به آنچه گفته شد مواردی که فروش بر بستر اینترنت نیست بلکه صرفاً معرفی کالاها از طریق

تبعاً پاسخ های متنوع و مختلفی وجود دارد. سعی می کنم یک جمع بندی کلی و مفید ارائه کنم.

❖ گروه الف - گام های کوچک:

این گروه کسانی هستند که می توانند: پنج میلیون تومان در شش ماه هزینه کنند و اگر جواب گرفتند تا ۲ بار دیگر متناسب با رشدی که اتفاق افتاده است؛ هزینه کنند.

بعد از آن وقت برداشت کاملاً سودبخش است.

این گروه خوب است یک سایت داشته باشند محصولات خودشان را معرفی کنند و از مشتریان بخواهند برای قیمت گرفتن و سفارش دادن تماس تلفنی بگیرند.

در این مدت هرگز نباید در سایت شما کالای باشد که موجود نداشته باشید. پس بروز رسانی لازم است.

در این مدت باید بتوانید دائماً و در تمامی ساعات روز به تلفن پاسخ دهید. برای اینکه باز خورد دقیق تری داشته باشید یک خط مخصوص برای این کار انتخاب کنید.

هم خط ثابت و هم یک خط همراه، در گوشی خط همراه مزبور تمامی محصولات خود را داشته باشید و یک کانال تلگرامی، واتساپی، صفحه اینستاگرامی و یک پیام رسان داخلی داشته باشید.

یادتان باشد نباید ایجاد این سایت و پاسخگویی به تماس های آن کار شما را در فضای حقیقی با اختلال مواجه کند اگر چنین شد فوراً یک نفر را برای این کار اختصاص دهید.

بهبتر است از قبل پیش بینی داشته باشید و فرد مورد اعتماد با توانایی لازم برای این بخش آماده کنید. هزینه دستمزد این فرد به رقم ۵ میلیون اولیه اضافه خواهد شد.

در ضمن مشتریان فروشگاه حقیقی خود را حداقل در شش ماه اول درگیر این سایت، کانال ها و صفحات مجازی خود نکنید.

❖ گروه ب - گام های متوسط با برنامه میان مدت:

این گروه کسانی هستند که در فروشگاه یا دفتر حقیقی خود رونق کسبی خوبی دارند. توانایی سرمایه گذاری در حد ۲۰ میلیون تومان نیز دارند. می توانند کارمند مورد اعتماد و توانا در این خصوص نیز به کار بگیرند. هزینه کارمند به مبلغ فوق اضافه می شود.

این گروه می توانند یک سایت فروشگاه برای معرفی کالا و دریافت سفارش ایجاد کنند. همزمان کانالی در پیام رسان ها (تلگرام، واتساپ و یک پیام رسان ایرانی) و صفحه اینستاگرام هم ایجاد کنند به مشتریان حقیقی خود نیز اطلاع رسانی کنند تا سفارشات ایشان را در صورت تمایل به صورت مجازی دریافت کنند.

این گروه باید سایت و کانال و صفحه خود را بسیار زیبا، کاربری آسان و کاملاً بروز و ساعت مدیریت کنند.

پس از آنکه تا حدی نتیجه گرفتند شروع کنند به تبلیغات که هزینه آن را می توانند متناسب با بازدهی بدست آمده تنظیم کنند.

این گروه باید به سمت تولید یک اپلیکیشن

مختص خودشان بروند.

پس از آنکه به اندازه رضایت بخشی از ورود به فضای مجازی رسیدند و هزینه های اولیه شروع به بازگشت با سیر صعودی قابل قبول نمود باید برنامه یک پارچه ای برای انبار، فروش و تحویل تدارک ببینند.

در صورت بازدهی مطلوب حالا وقت ایجاد سازمان تحویل آنلاین سفارش و برند سازی است.

❖ گروه ج - گام های بلند با برنامه دراز مدت:

این گروه کسانی هستند که دارای برند و اعتبار هستند و دستشان برای سرمایه گذاری باز است. پس باید با قدرت یک فروشگاه مجازی اختصاصی بسازند و همه کسب و کارشان را به سمت آن سوق دهند. روی تولید محتوا و سئو (SEO) کار کنند. اپلیکیشن داشته باشند. کانال ایجاد کنند و همه فعالیت های خود را وب سرویس کنند.

نتیجه تمام این کارها باید کاهش هزینه ها، افزایش کیفیت عملکردها (بهره وری، کارایی، اثربخشی) و توسعه کسب و کار به معنای افزایش حجم مبادلات و گستره کالاها و خدمات گردد.

یادآوری می شود در هر سه گروه نکات و ریزه کاری های وجود دارد که باید به صورت موردی بیان شود.

نویسنده: مهندس عباس طهرانی

کارشناس ارشد ارتباطات و مدیر شرکت

توسعه کسب و کارهای اینترنتی هفت اقلیم

۰۲۱-۷۷۵۳۰۱۶۴

داود بقایی (مدیر فروشگاه بقایی):

به عملکرد رای می دهم

شد اتفاق خاصی انجام نشده که نشان حمایت از اعضا باشد. ولی با این حال اصلح بودن داوطلب به نظرم با بررسی عملکردش در هیات مدیره اتحادیه و همچنین مدیریت واحد صنفی مربوطه مشخص می شود. کسی که می خواهد عضو هیئت مدیره اتحادیه باشد باید فردی توانا، همه جانبه نگر، صبور، باتجربه، آشنا به روابط و ضوابط در برخورد با دولت و نهادهای نظارتی باشد.

ملاک در انتخابات اتحادیه عملکرد قبلی افراد و تجربه ایشان است. هر چند استفاده از جوانان در کنار بزرگان هم بسیار کارساز است. بدین معنی که جوانان انرژی، نشاط و دانش های به روزتری دارند و می توانند تحرک خوبی ایجاد کنند. البته باید اشاره کنم که آنچه که از عملکرد اعضای هیات مدیره اتحادیه در دوره های مختلف دیده



احمد پیروی (مدیرعامل گروه صنعتی پیروی):

استقلال و حسن شهرت

خوب این وقت می خواهد و کسی که عضو هیئت مدیره می شود ناچار خواهد شد از امور شخصی خود بگذرد و به کار مردم بپردازد یعنی در حقیقت باید ایثار کند.

البته باید تاکید کنم در کنار داشتن همه ویژگی های ذکر شده داوطلب عضویت در هیئت مدیره باید انسانی با شخصیت، خود ساخته و متعهد باشد؛ زیرا چنین شخصی از جایگاهی که اعضاء به او داده اند و اعتماد ایشان سوء استفاده نمی کند.

برای احقاق حقوق صنفی دفاع نمایند؛ باید افراد مستقل و با حسن شهرت را انتخاب کنید. کسانی که وابسته به جایی نیستند و از عضویت در هیئت مدیره نمی خواهند پل بسازند برای رسیدن به آمال و آرزوهای شخصی خودشان، چنین فردی با جسارت و جدیت منافع اعضاء را مطالبه خواهند کرد.

از دیگر موارد مهم برای عضویت در هیات مدیره اتحادیه، داشتن تجربه و وقت کافی برای حضور در جلسات هیات مدیره و پیگیری امور است. همه می دانیم در کشور ما هیچ کاری بدون جدیت یا بهتر بگویم سماجت به نتیجه نمی رسد.

در انجمن های مرتبط با تولید قطعات خودرو از آنجایی که شرکت های خودروساز در انتخابات اعضای هیات مدیره انجمن اثر گذار هستند؛ مشکل بزرگ منفعّل بودن هیات مدیره در برابر خودروسازان حادث شده است. هیات مدیره این انجمن ها توانایی مقابله با خواسته های خودرو سازان را ندارند. در نتیجه قدرت حمایت از اعضا خود را نیز ندارند. در انتخابات هیات مدیره اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی نیز باید مراقب بود که دیگران برای صنف تصمیم نگیرند. اگر می خواهید هیئت مدیره از اعضای صنف

علیرضا بنی انسان (مدیرعامل تک کار) :

از عملکرد هیات مدیره راضی ام

البته موارد استثناء را نباید به حساب کم کاری هیئت مدیره نوشت. علی رغم رضایت از عملکرد با توجه به شناختی که از توانمندی اعضای دارم انتظار می رود در پسا کرونا و روزهای سخت و آزار دهنده ای که در پیش رو داریم هیئت مدیره جدید بیشتر تلاش کند و باور داریم که به همین دلیل فشار کاری زیادی روی اعضای جدید هیات مدیره اتحادیه قرار خواهد داشت. برایشان آرزوی موفقیت دارم.

چهار سال زمان مناسبی است تا هر کسی در هر پست و مقامی که هست توانایی و تجربه اش را نشان بدهد. اعضای هیات مدیره اتحادیه در طول چهار سال گذشته توانستند هر آنچه که در توان دارند را انجام بدهند. کمتر عضوی را سراغ دارم که بابت کاری به اتحادیه مراجعه کرده باشد و طبق قانون کارش را هیات مدیره به تاخیر انداخته باشد و به همین دلیل از عملکرد اعضای هیات مدیره راضی هستیم.



مسعود ترحمی (فروشگاه ترحمی):

تولید کنندگان صنف نیازمند توجه بیشتر

انتظار داریم، حداقل در شرایط فعلی اقتصاد کشور که ظاهراً همه توجه ها به تولید کنندگان است هیات مدیره جدید کار گروه خاصی راه شناخت مشکلات و موانع بر سر تولید کنندگان عضو اتحادیه تشکیل داده و طی تعامل با سازمانها؛ راه برون رفت از مشکلات، رونق و جهش تولید را تسهیل کنند. این انتظارات در حالی رخ می دهد که داوطلبان هیات مدیره تجربه لازم را برای شناخت بازار داشته باشند و به همه با یک دید بنگرند.

اعضای هیات مدیره با قبول مسئولیت باید همه را با یک چشم ببینند و اگر شرایطی پیش آمد هرگز پارتی بازی نکنند البته نمی گویم الان هست بلکه به عنوان یک عضو دارم توصیه می کنم. داوطلبان هیات مدیره توجه کنند که از عضویت در هیات مدیره برای خود یا اطرافیان پلی برای ترقی و توسعه درست نکنند. انتظار داریم منطقی و مطابق قانون عمل کنند. یکی از آسیب هایی موجود در دوره های قبل؛ کمتر بهای دادن به تولید کنندگان بود اکنون



سید احمد حسینی (مشاور حقوقی اتحادیه):

خواب حرفه‌ای

برای صنف داشته باشد. اگر هم چون گذشته یک سوم اعضاء به صورت سنتی و براساس روابط پای صندوق ها بیايند اتفاق خاصی نخواهد افتاد.

برخی همکاران تصور می کنند اتحادیه کاری نکرده و نمی تواند بکند بنده عرض می کنم این بستگی به ما دارد اتحادیه نهادهای عمومی و مبتنی بر رأی اعضاء است بی تردید حقوق جمعی ما از طریق اتحادیه قابل مطالبه و تحصیل است.

حتی انجام مسئولیت اجتماعی ما نیز به عنوان یک فردی از جامعه ایرانی در گرو حضور موثرمان در اتحادیه و همراهی با هیئت مدیره است. شاید بتوانیم از انجام مسئولیت شانه خالی کنیم اما هرگز نمی توانیم از بروز عواقب ترک مسئولیت جلوگیری کنیم.

انجام کار درست در هر موقعیتی بهترین گزینه است حتی اگر محبوبیت ما کم شود.

نمی توان همه را راضی کرد اما اگر کار درست را انجام دهیم پیش خودمان و همه افراد فهیم سر بلند خواهیم بود.

از دیوار اعتماد مردم بالا نرویم

به عنوان یک عضو کوچک صنف توصیه می کنم داوطلبان عضویت در هیئت مدیره اگر رأی بیاورند و عضو هیئت مدیره شوند بطور طبیعی مورد اعتماد مردم قرار گرفته اند و این حق الناس است.

هر نوع کوتاهی یا خدای ناکرده سوء استفاده آثار دنیوی و آخروی خواهد داشت و عنوان آن خیانت در امانت است.

کار بلد می دانند و انتظار حرف شنوی از دیگران دارند تاحدی هم فکرشان درست اما فضای اداره یک صنف اقتضا می کند افراد دنبال مشورت گرفتن و تحقیق و باز خوانی مسائل باشند. به خرد جمعی توجه کنند و کلان نگر باشند.

❖ **اتاق اصناف، وزارت صمت و مرکز آموزش های بازرگانی برای هیئت مدیره قبل از شروع کار کلاس های آموزشی ترتیب دهند** باید بپذیریم زبان گفتمان با دولت و مجلس، فنون نامه نگاری، تهیه و ارائه گزارش، مدیریت افکار عمومی، سازماندهی اداری، روش های نظارت و بازرسی، حل اختلافات، رسیدگی به شکایات، تشکیل و اداره کمیسیون های مختلف و حتی ارائه خدمات رفاهی به اعضای قواعد و نظامندی خاص خودش را می طلبد و افراد باید آموزش ببینند. والا روابط و اجرای امور سلیقه ای، کند و غیر قابل پیش خواهند شد.

❖ **هیئت مدیره عصاره فضایل صنف است** نگاه قومی و قبیله ای، دوستی های گذشته، همرنگی با جماعت و هر ملاک دیگری غیر از توجه به شایستگی افراد موجب تشکیل یک هیئت مدیره توانمند، پرانگیزه و با تدبیر نخواهد شد.

برای اعضای صنف تحقیق در مورد صلاحیت افراد داوطلب امکان پذیر است.

مسئولیت ما به عنوان اعضای صنف ایجاب می کند در انتخابمان دقت کنیم. حضور حداکثری اعضا در انتخابات می تواند نتایج بسیار درخشانی



در بسیاری از موارد می بینیم افراد ماهر و مسلط با تخصص در کار دچار اشتباهات بعضاً بزرگ می شوند.

اگر بررسی کنیم به نکات جالبی برخورد می کنیم.

یکی از رایج ترین آن ها را به خواب حرفه ای تعبیر می کنند. بدان معنا که شخص چون بر کار مسلط است و همه چیز را می داند.

آن قدر تکرار کرده که چشم بسته هم راه را بلد است همین تصور و سهل انگاری کاردستش می دهد. هیئت مدیره های صنوف معمولاً افراد پیش کسوت و موفق در صنف خودشان هستند در محل کار خودشان هم رأس هرم تصمیم گیری هستند. وقتی وارد هیئت مدیره می شوند خود را



ابوالفضل رضایی (مدیرعامل شرکت آریا تراک قشم):

جسارت و تجربه

را با مستندات و واقعیت ها برای آنها بیان کرده و برای حل مشکلات راه حل ارائه نمایند، مطمئناً با پیگیری و اصرار هیات مدیره اتحادیه ها آنها نیز ترتیب اثر می دهند چون خودشان هم می دانند هر صنفی شرایط و جایگاه خاص خودش را دارد. در تمامی کشورهای پیشرفته اعضای اتحادیه ها می توانند با هماهنگی اتحادیه و اخذ مجوزهای قانونی در قالب اجتماعات مسالمت آمیز اعتراضات و مشکلات خود را برای قانون گذاران مطرح نمایند که البته این حق نیز در قانون اساسی جمهوری اسلامی به صراحت مطرح گردیده است ولی متأسفانه در کشور ما اتحادیه ها از اتحاد و نفوذی که می توانند داشته باشند دور شده اند و همین موضوع نه تنها باعث ضعف در عملکرد اتحادیه ها و دور شدن از حقوق اجتماعی و قانونی مان گردیده بلکه باعث شده اتحادیه ها در کشور فقط مجری ابلاغات و دستورات باشند. در حالی که اتحادیه ها در صورت داشتن هیات مدیره ای قدرتمند و با پشتیبانی تک تک اعضا می توانند با ارائه راهکارهای مناسب به کشور و اقتصاد ملی کمک کرده و علاوه بر آن در ارائه خدمات رفاهی به اعضا و حمایت های قانونی از آنها نیز موثر باشند. هیچ وقت پتانسیل و ظرفیت مثبت جوانان را نادید نگیرند. جوانان جویای نام و با تحصیلاتی

اعضای اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی تهران خواستار تغییرات بیشتر در نوع نگاه و عملکرد هیات مدیره بعدی صنف هستند. با تشکر و قدردانی از تلاش هیئت مدیره فعلی اتحادیه، بنده معتقدم که هیات مدیره آینده میبایست پویا باشد. منظور از پویایی شناخت مسائل و مشکلات، تهدیدها و فرصتها در صنف و پیدا کردن راه حل های واقعی و هوشمندانه برای آنها است. این صنف ظرفیت بالایی دارد و هر یک از اعضا یک مدیر برجسته در مجموعه خود هستند که توانسته اند در این اوضاع اقتصادی دوام آورده و چه بسا بسیاری هم فعالیتشان را نیز توسعه داده اند، پس هیئت مدیره باید پیش آهنگ ایشان باشد. هیئت مدیره باید باور داشته باشد که تک تک اعضای اتحادیه لوازم یدکی اتومبیل و ماشین آلات نقش مهمی را در صنعت حمل و نقل و عمران کشور ایفا می کنند پس به واسطه همین جایگاه هیات مدیره باید پشتیبان اعضا باشد. اینکه صرفاً مجری قوانین و دستورالعمل های باشد که از جای دیگر برای اصناف وضع شده و آنها را ملزم بر تحمیل بر اعضا نماید، مفید نیست. کسانی که برای اصناف دستورالعمل صادر می کنند، در صورتی که اگر اتحادیه مشکلات اعضا

در بین اعضای اتحادیه هستند که اگر عضو هیات مدیره شوند تلفیق توان و جسارت جوانی در کنار تجربه و منش قدیمی ها می تواند گره گشای مشکلات پیش روی اعضای اتحادیه باشد. به امید روزی که اتحادیه ما به عنوان یک اتحادیه پیشرو در کشور، الگویی مناسب جهت تمامی اتحادیه های سطح کشور باشد.

شهرام شیرازی نژاد (فروشگاه شیرازی):

ترکیب ناهمگن هیئت مدیره

ظرفیت‌های موجود در اتحادیه استفاده کنند. هیات مدیره منتخب باید بداند که اعضای اتحادیه در همه حال پشتیبان تصمیمات درست و قانونی آنها هستند و از این نیروی عظیم مردمی می‌توانند در راستای برون رفت از مشکلات اعضا بهره ببرند.

ناگفته نماند تجربیات بزرگان صنف همواره می‌تواند راهگشا باشد.

بنابراین افراد قدیمی و بزرگتر باید در جلسات هم‌اندیشی دعوت شوند و از مشورت ایشان استفاده کرد گاهی راهکارهای قدیمی بهتر جواب می‌دهد.

ترکیب هیئت مدیره جدید از رسته‌های سواری، سنگین و لوکس فروشان حضور داشته باشند هر چند که در آیین نامه اجرایی انتخابات چنین تقسیم‌بندی لحاظ نشده است و این توافق بین اعضاء و درایتی است که سرلیست‌ها در انتخابات باید به خرج دهند.

نکته دیگر اینکه باید به نظرات اعضاء احترام گذاشت و به طور مرتب با دعوت از اعضاء نظراتشان را شنید و پاسخگو و پی‌گیر بود. واقعیت این است که اعضای هیئت مدیره علاوه بر ویژگی فوق‌الاشاره، نیازمند تجربه و دانش روز هستند تا بتوانند همزمان با شرایط روز از



هیئت مدیره اتحادیه بهتر است تا ترکیبی از نمایندگان همه رسته‌های اتحادیه باشد. متأسفانه در دوره‌های قبلی انتخابات ترکیب اعضای هیات مدیره جامعیت نداشته است. بیشتر از اعضای یک رسته بودند. اما به نظر م باید در

مصطفی عباسی (مدیرعامل برهان راه ساز):

تعامل و پرهیز از روزمرگی

را دارند. کافی است هیئت مدیره تمرکز و اراده کافی برای بهبود فضای کسب و کار اعضا داشته باشد با برنامه و استراتژی عمل کند و بداند نیازهای آنی، کوتاه مدت و میان مدت اعضا چیست؟

داوطلبان هیات مدیره اتحادیه باید توجه داشته باشند: داشتن برنامه یکی از ضروریات کارشان است و اگر بخواهند در مدت چهار ساله عضویتشان بدون تعیین اهداف و اولویت‌ها کار کنند؛ اسیر روزمرگی شده و اعضای صنف آسیب می‌بینند.

نمایندگان اعضاء امکان پذیراست و روش‌های خاص خودش را می‌طلبد. بدیهی است هریک از اعضاء نمی‌توانند به عنوان یک فرد حقیقی اقدام کنند.

هیئت مدیره باید مشکلات و مسائل اعضاء را احصاء و جمع‌بندی کند و با سازمان‌ها و داویر دولتی وارد تعامل شود.

باید خاطر نشان کنم اعضای هیات مدیره می‌توانند از اعضاء نیز کمک بگیرند؛ جوانان پرنثری و با دانش و همکاران قدیمی و با تجربه و دارای ارتباطات همواره آمادگی کمک به هیئت مدیره



بدون شک یکی از راه‌های حل مشکلات صنف لوازم یدکی بعد از شناخت درست موقعیت صنف، داشتن تجربه تعامل با نهادها و سازمان‌های است که اعضای اتحادیه به نحوی با آنها ارتباط دارند. این تعامل تنها از سوی هیئت مدیره به عنوان

سید احمد طباطبایی

اتحادیه نیازمند تحول



دارند و نه نظارتی بر آنها می شود حتی بعضاً فرار مالیاتی هم دارند یا مالیات به مراتب کمتری از یک مغازه کوچک می دهند. همین ها اجناس فیک هم عرضه می کنند. خوب اتحادیه باید ورود پیدا کند و با این رقبای در سایه و رقابت ناسالم ایشان مقابله کند.

مسئله دیگر ناعدالتی در امر مالیات است. کاسب ضعیف نمی تواند از حق خودش بخوبی دفاع کند و اتحادیه باید پی کار ایشان را بگیرد. افراد قوی تر خودشان می دانند و می توانند از پس سازمان مالیاتی بر آیند. من اتحادیه را یک قرارگاه می دانم که باید صنف را مدیریت کند.

مثالی برای شما بزنم گروه همکاران شندآبادی و بی نی سی، صوفیانی، وایقانی، دیزج خلیلی، طسوجی، خامنه (شهرهای تابعه شهرستان شیبستر) با هم متحد هستند.

برای منافع جمع ارزش قائلند. نتیجه این شده است که جمعیت شندآبادی های مقیم تهران در همه امور کسبی، اجتماعی، آموزشی، فرهنگی و مذهبی به یکدیگر کمک می کنند. روحیه کار جمعی است که می تواند مثر ثمر باشد.

چرا باید در بازار ما اسکوند وجود داشته باشد این موجب ناعدالتی می شود و نهایتاً عده ای با سوء استفاده از ضعف دیگران به نوعی چپاول گری می کنند در حالیکه سرمایه های کوچک می توانند در کنار هم قرار گیرند و نیازهای کوتاه مدت اعضا بر احتی پوشش داده شود.

البته این کار تبعات زیادی برای کسانی که عضو هیئت مدیره می شوند؛ خواهد داشت.

در درجه اول باید وقت قابل توجهی برای حضور در اتحادیه، جلسات خارج از اتحادیه، گفت و گو با مردم و مطالعه درباره مشکلات و چالش های صنف بگذارند.

کسی که عضو هیئت مدیره می شود در واقع یک فرصتی از اعضا گرفته است.

اگر بتواند برای آن ها مفید باشد که بسیار عالی است و از عهده تعهد خود برآمده است و الا بی تعارف در حق همکاران خود ستم روا داشته است. هیئت مدیره فعلی میانگین سنی بالا و تحصیلات پائین دارد. بعضی از اعضای هیئت مدیره متناسب با گسترش صنف متحول نشده اند.

متأسفانه در دوره فعلی ما کارایی در خور توجه ای ندیدیم و این در مقایسه با دوره پیش از آن به معنی افول است. باید ریشه یابی شود در حالیکه همه اعضای هیئت مدیره در این دو دوره یکسان بودند اما نتایج متفاوت شد. علت را باید در تقسیم کار و مدیریت جستجو کرد.

من فکر می کنم صنفی با این تعداد عضو و گردش مالی و اهمیت شغلی، شایسته جایگاه بالاتری در اتاق اصناف تهران است.

اعضای صنف باید مورد حمایت قرار گیرند. خدمات رفاهی برای خودشان و خانواده ایشان در نظر گرفته شود. الان در کوچه و پس کوچه های منطقه چراغ برق خانه های مسکونی قدیمی یا مجتمع های نوساز با سند مسکونی فراوانند که به توزیع لوازم یدکی می پردازند؛ نه جواز کسب

من از سال ۱۳۷۶ وارد این صنف شدم و در کنار برادرم کار را شروع کردم. الان در پاساژ کاشانی مغازه دارم. مشغول تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد نیز هستم. به پیشنهاد اعضای پاساژ، همشهریان و همکاران هم رسته بنا دارم نامزد انتخابات هیئت مدیره شوم.

محمد حسن علیزاده (مدیر فروشگاه پژوهش)

اتحادیه یعنی اتحاد

بازار بسیار حساسی است و به مثابه میدان مین می‌باشد؛ اولین اشتباه آخرین اشتباه است. در حال حاضر نفراتی هستند که وجدان کاری دارند و دروغ که عروس همه بدی هاست را نمی‌گویند و تنها برای پول کار نمی‌کنند چون در کسب صداقت و راستگویی از همه چیز مهم‌تر است و موجبات آبرو و اعتبار را فراهم می‌کند که نیل به اهداف مالی و پول در صورت داشتن آبرو و اعتبار به سهولت و آسانی مهیا می‌گردد در کسب این خصوصیات بسیار مهم و حائز اهمیت است زیرا همه چیز از پایین بریده می‌شود ولی کسب از بالا یعنی اینکه هر چه کاسب اعتبارش بیشتر می‌شود باید بیشتر نظارت خدا را در همه کارهایش در نظر داشته باشد.

هدایت راهبردی و نظارت داشته باشد و کارمندان با تحصیلات بالا استخدام شوند یا افراد متخصص به عنوان مشاور با صلاحیت در کنار هیئت مدیره قرار بگیرند و بخشی از کارها به آنها سپرده شود. به نظر بنده با توجه به تعدد و تنوع نیازهای اعضاء و صنف هیئت مدیره نیاز به تلفیق نفرات با تجربه و پیش‌کسوت برای تصمیم‌گیری و در موارد اجرایی نیاز به نفرات جوان و شایسته دارد. مرحوم پدرم اعتقاد داشت که تو همیشه راست بگو اول هیچ کس حرفت را باور نمی‌کند اما پس از مدتی که پی به راستگویی تو می‌برند و متوجه می‌شوند که اشتباه کرده‌اند به شما اعتماد چند برابر می‌کنند در خصوص بازار قطعات خودرو که



صنف قطعات خودرو به دلیل داشتن نفرات و اعضاء زیاد دارای مشکلات و درخواست‌های زیاد و متنوع از سوی اعضا می‌باشد که رسیدگی به این امور نیاز به یک همیت و فراغ‌بال و سرعت عمل و قدرت تصمیم‌گیری و ایفای نقش اصلی هیئت مدیره اتحادیه دارد این موارد نیاز به داشتن اختیارات از مراجع بالاتر نیز می‌باشد. هیئت مدیره باید بیشتر هدف‌گذاری کند،

محمدنصراله ثیان: عضو شورای مشورتی غرب:

مدیریت سنتی نتیجه نمی‌دهد

وظیفه هیات مدیره فقط دادن پروانه کسب نیست این کار را دیگران هم می‌توانند انجام دهند؛ مهم این است که اعضای هیات مدیره برای اعضای توانمند بستر حضور و ارائه پیشنهادهای راه‌گشا و انجام خدمات دیگر را فراهم و اجرایی کنند. افرادی باید عضو هیات مدیره شوند که از مشکلات آگاه باشند. تحصیلات و تجربه داشته باشند و برای برون‌رفت از مشکلات برنامه ارائه کنند. آشنایی با امور حقوقی، کامپیوتر، زبان انگلیسی نیز از امتیازات یک نامزد عضویت در هیئت مدیره به حساب می‌آید.

بکنند و فقط مجری مصوباتی هستند که به آنها ابلاغ می‌شود. نتیجه این می‌شود که اعضاء اعتمادی به اتحادیه و عملکرد ندارند. لذا وقتی هیات مدیره اعضا را برای موضوعی دعوت می‌کنند، بیشتر اعضاء نمی‌آیند که نشان از ضعف همبستگی و ارتباط متقابل دارد. هیات مدیره اتحادیه تاکنون حامی اعضاء نبوده و نتوانسته از ظرفیت اعضاء استفاده کند. باید شرایطی فراهم شود که جوانان باسواد و مسلط به فن‌آوری‌های روز بیایند و به صنف کمک کنند.



در حال حاضر اتحادیه فقط رابط بین اتاق اصناف واحدهای صنفی است. اگر هیئت مدیره منتخب برنامه‌ای هم داشته باشند، نمی‌توانند کاری

حمیدرضا کاروان (کارشناس فروش شرکت لاستیک سازی گیلان):

اتحادیه بر بازار اشراف کامل ندارد



بحث شخصی و برندینگ یک واحد پیش می آید اما وقتی اتحادیه پا پیش بگذارد یعنی دارد برای یک جمع در شرایط مساوی قدم بر می دارد. هیئت مدیره موفق در درجه اول دلسوز است. دل سوزی یک کلام عامیانه است اما در آن دنیایی مطلب است. بازار بر مبنای شناخت رو در رو و عواطف انسانی است. کسبه حبیب الله هستند یعنی باید با هم مهربان باشند در گذشته گاهی یک مغازه دار برای دیگری مشتری می فرستاد. یعنی می خواست او هم زندگیش بگذارد. هیئت مدیره هم باید همین طور به فکر اعضا باشد در عین حال خودش را به روز کند. حتی من پیشنهاد می کنم از نحوه عملکرد و روش های هیئت مدیره های سایر کشورها نیز الگو بگیرند. خیلی کارها باید انجام شود تا صنف در شرایط مطلوب قرار گیرد.

سرمایه کافی نداشتم. ولی روند بازار هم مناسب نیست. طی سال های اخیر بنده کارشناس فروش شرکت معظم لاستیک گیلان در تهران هستم. این کارخانه که در واقع چهار کارخانه است. ۷۰۰ نفر کارگر، تکنسین، مهندس و متخصص در آن مشغول فعالیت هستند اما دچار مشکلاتی در تامین مواد اولیه است. صاحبان کارخانه به هیچ وجه حاضر نمی شوند بخاطر کاهش قیمت یا هر مسئله دیگری از کیفیت بکاهند و این بسیار با ارزش است لذا حمایت از کالای ایرانی باید به صورت یک فرهنگ در آید. اتحادیه هم در این بخش مسئولیت دارد. غیر از اینکه خودشان می توانند به این فرهنگ کمک کنند می توانند به عنوان اتحادیه با رسانه های گروهی مثل تلویزیون مذاکره کنند از رسانه ملی بخواهند به کار و سرمایه ملی کمک کنند. اعضای اتحادیه اگر خودشان مستقیماً ورود پیدا کنند

آنچه کف بازار اتفاق می افتد واقعیت محض است. هیئت مدیره باید از آن با خبر باشد و تحلیل کند، ریشه یابی و چاره اندیشی کند. فلسفه وجودی اتحادیه همین است که به اعضا در کسب و کارشان کمک کند. من نسل دوم هستم. پدرم در چراغ برق بود و بعد ایشان کارها به من و برادرم منتقل شد. ما سابقه طولانی داریم. من مدتی وارد کار تولید شدم و اقلام متعددی هم تولید کردم. بخاطر اینکه تحصیلاتم هم در رشته مواد بود و علاقه هم داشتم به موفقیت رسیدم. اما نتوانستم ادامه دهم شاید ظاهر امر را بگویم

علی هوبد (مدیر عامل شرکت یدک آوران پارس):

هیات مدیره میان سال

بدیهی است هیئت مدیره بعدی باید برنامه داشته باشد و مسیر حرکت خود را برای اعضا تبیین کند. از اولویت های کار هیئت مدیره ورود به مشکلاتی است که اعضا در امر بیمه و مالیات دارند. هم چنین هیئت مدیره می تواند در زمینه های رفاهی با کمک خود اعضا خدمات شایسته ای داشته باشد.

تنهایی می تواند در مدیریت اتحادیه موفق باشد و نه جوانی که خام است و راه های برون رفت از مشکلات اتحادیه را تجربه نکرده است. برای سروسامان دادن به مشکلاتی که اعضای صنف با آن روبرو هستند هیات مدیره اتحادیه می تواند از میان سالان با تجربه، پرانرژی و دانش تشکیل شود. در این صورت می توانیم؛ امیدوار باشیم در آینده اتحادیه حرفی برای گفتن دارد.



داوطلب هیات مدیره از هر سنی می تواند باشد اما واقعیت این است که نه پیر با تجربه به

حمید محمودی (مدیر فروشگاه دیجی پارت):

اتحادیه نقش پررنگی در بازار ندارد

تحمل و همکاری ایشان را بالا می برد. بهروری و کارآئی افزایش می یابد.

چرا اتحادیه خود را از این امکان محروم کرده است؟

❖ **دعوت اتحادیه از اعضا در مواقع خواص**
 کار خیر و انجام مسئولیت های اجتماعی توسط اصناف از دیر باز انجام می شد، چه بهتر که سازمان یافته و منسجم تر و با شفافیت حداکثری انجام شود. اعضا هم اغلب علاقمند به همکاری هستند، اما یک مسئله را نباید نادیده گرفت: وقتی اعضا می بینند در طول دوره مثلاً چهار سال فقط یک بار دعوت شده اند و آن هم برای جمع آوری پول و نه حتی برای بررسی و مشورت درباره نوع کمک رسانی که می توان انجام داد و احیاناً مشورت درباره چگونگی انجام کار خیر و اطلاع رسانی از کارهای قبلی و جلسه هم که با نهار شروع می شود؛ جالب نیست، حداقل برخی از اعضا حس خوبی پیدا نمی کنند.

❖ **اقدامات مثبت اتحادیه برای اعضا**
 در تمام این سالها هیئت مدیره اتحادیه که همگی از بزرگان صنف هستند و چندین سال با زحمات و تلاش سعی در خدمت رسانی به صنف را داشته اند، اقدامات خوبی انجام داده اند. ولی متأسفانه فقط عده کمی از آن مطلع هستند از جمله موضوع امور مالیاتی و کمیسیون های اقتصادی و پی گیری کالای تقلبی و موارد دیگری که البته لازم است با ایجاد یک روابط عمومی مناسب همه این موارد اطلاع رسانی شود و هم اعضا از نتایج این همه اقدامات و تلاش های اتحادیه استفاده کنند.

کنند. فراخوان های کشوری بدهند و پویش هایی راه اندازی کنند.

❖ **اتحادیه نیاز به متخصص روابط عمومی در فضای مجازی دارد**

این یک نیاز واقعی برای تشکلی مردمی و خدماتی مانند اتحادیه است که باید به بیش از ده هزار عضو اطلاع رسانی کند و رابطه تعاملی داشته باشد و از طرفی برای ارتباط با یک جامعه چند میلیونی مصرف کننده که شاید گله مندی بسیاری هم از صنف داشته باشند، راه ارتباط با اتحادیه نباید منحصر به مراجعه حضوری و احتمالاً از این اتاق به آن اتاق رفتن باشد.

❖ **از همکاران جوان، با سواد و دارای ایده کمک بگیرند**

شکی نیست در میان اعضای فراوان اتحادیه کسانی هستند که می توانند راه حل بدهند یا در جلسات هم اندیشی در صنف شرکت کنند. بسیاری از اتفاقات مثبت در پی حضور و ارتباط تعریف شده و سازمان یافته رخ خواهد داد. به نظر من اتحادیه نباید خود را محدود به صدور جواز و اجرای دستورالعملهای ابلاغی کند.

❖ **طوفان فکری، جریان همراهی می سازد**

حتی سازمان های کوچک و خصوصی مثل یک فروشگاه هم باید با کارمندان و شرکاء و حتی با مشتریان دائمی و اصلی خود جلسات هم اندیشی که منجر به طوفان فکری می شود برگزار کنند، این جلسات هم گرائی درون سازمانی را به وضوح افزایش داده و اثر بخشی فعالیت ها را چند برابر می کند. سازمان یادگیرنده و پویا می شود، تعلق ذهنی افراد و وابستگی عاطفی آنها، آستانه



به ضرورت قانون کسانی که در منطقه بورس هستند. برای گرفتن پروانه کسب اقدام می کنند، اما اگر مجبور نباشند تمایلی به گرفتن جواز کسب ندارند، چون عملاً تأثیر چندانی در روند کسب و کارشان ندارد.

بنظر من نقش اتحادیه مثل نقش پدر خانواده برای صنف است. هر عضو باید بتواند روی کمک های اتحادیه در مشکلات پیش رو حساب کند. گاهی یک خبرهائی از اتحادیه بصورت غیر مستقیم می رسد ولی اعضا تعامل چندانی با اتحادیه ندارند. اتحادیه از امکانات و بسترهای امروزی اعم از شبکه مجازی و پیام رسان ها که مدیریت آن ها به نوبه خود تخصص ویژه ای است به اندازه کافی استفاده نکرده است.

این در حالی است که طی چند سال اخیر در فضای مجازی گروه های صنفی متعددی تشکیل شده اند. بعضی از این گروه ها توانسته اند از سراسر کشور عضوگیری کنند. گرچه برخی گروه ها صرفاً برای توسعه کسب و کارهای اعضا تشکیل شده اند اما در این میان گروه هایی هستند که توانسته اند بسترهای مناسبی برای دریافت ایده ها و نظرات اعضای صنف ایجاد

علی کشتکار (فروشگاه علی):

اعلام نظری پای صندوق رای

عمیق از وضعیت حال و شرایط کلی داشته باشند تا بتوانند آینده را پیش بینی کنند و برای آن اندیشه کنند. بهترین استفاده را برای ترسیم سناریوهای مختلف بکار گیرند.

دارای شجاعت برای مقابله با کج روی ها باشند. بتوانند تصمیمات درست و قاطعانه را که موجب بهبود کسب و کار اعضاء خواهد شد اتخاذ کنند. هم چنین داوطلبان انتخابات هیئت مدیره همیشه عدالت را در کارشان رعایت کرده و رای اعضاء در زمان انتخابات را امانت بدانند. هر تصویری غیر از این صندلی آن ها را لرزان می کند.

خوش نامی و حسن شهرت موثر است. اینکه اعضای هیات مدیره تصور کنند همیشه رای ثابت دارند؛ اصلاً درست نیست. زیرا اعضای اتحادیه عملکرد آنها را می بینند.

این کنش منجر به واکنش اعضای اتحادیه در زمان رای گیری شده و نتیجه را تحت تاثیر قرار خواهد داد. لذا داوطلبان باید ویژگی هایی را دارا باشند نظیر: متخصص و مجرب بودن تا بخوبی بتوانند ظرفیت های بازار را ساماندهی و سازماندهی کنند. باید مدیریت هوشمند داشته باشند و از بحران ها، فرصت بسازند. شناخت



آنچه که هیئت مدیره را مقتدر و مردمی و دارای پشتوانه نشان می دهد؛ میزان آرای اعضای هیئت مدیره اتحادیه است. اگر قرار باشد اعضاء برای رای دادن به پای صندوق بیایند؛ تجربه ارزشمند در واحد صنفی، صداقت در کردار و تعامل سازنده در رفتارشان، همراه

علی اصغر نفیسی (سدید راه پارت)

اندیشه های نو، نیاز هیئت مدیره

بنابراین خیلی برنامه مدار نیستند و بیشتر طبق دستور عمل می کنند.

تغییر پذیری، نواندیشی و شناخت کامل و دقیق از موقعیت صنف و جایگاه آن، کمک به نهادها و سازمان های بالادستی برای برنامه ریزی و سیاست گذاری در خصوص بازار لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات نیاز اصلی و کار مهمی است که باید هیئت مدیره جدید انجام دهد.

متأسفانه آقایان نتوانستند خودشان را تغییر بدهند یا نخواستند تغییر کنند.

در هر صورت دور یک میز نشستن و مجوز صادر کردن همه وظیفه یک هیئت مدیره نیست.

بتوانند روشمند و هدفمند از ظرفیت ایشان استفاده کنند. حقیقتاً یک عضو هیئت مدیره باید دیدگاهی ملی، همه جانبه و روحیه کار جمعی داشته باشد.

از طرف دیگر در تعامل با اتاق اصناف، وزارت صمت، وزرات اقتصاد و دارایی و زیر مجموعه های آن ها از برخوردها و افکار سنتی فاصله بگیرند.

روش هایی که تا کنون صورت گرفته جواب نداده است و اتحادیه نتوانسته به جایگاه در خور شئون اعضاء دست یابد.

اتحادیه ها مجموعه های مردم نهاد و عمومی هستند اما در عملکرد شبه دولتی عمل می کنند.



در هیئت مدیره آینده باید نوگرایی شود. این بدان معنا نیست که صرفاً افرادی از نظر سنی جوان ورود پیدا کنند بلکه منظور کسانی هستند که افکار نو داشته باشند در برخورد با اعضای صنف که خودشان به اندازه جمعیت یک شهر هستند؛

سید امیر احمد نواب کاشانی (عضو کمیسیون امور شوراهای پاساژهای اتحادیه)

مردم توقع دارند



بنابراین منتخبین باید دارای حسن شهرت و معتمد مردم باشند، تجربه و تحصیلات داشته باشند. به قوانین صنفی، اقتصادی، مالیاتی و بیمه تسلط داشته باشند.

و نکته مهم دیگر این است که هم توان مالی خوبی داشته باشند و هم فرصت کافی برای حضور مستمر در اتحادیه و پی گیری امور همکاران، والا نتیجه مناسب حاصل نمی شود. مطلب آخری که باید عرض کنم: کار مردم اولویت بر هر چیز دیگری دارد.

اعضای هیئت مدیره نباید با کسی تعارف داشته باشند.

اغماض و سهل گیری در امور شخصی پسندیده است اما در احقاق حقوق عامه اصلاً نباید اهمال کرد. مگر می شود بخاطر این که فلانی ناراحت نشود کار درست را ترک کرد. تک تک اعضای هیئت مدیره مسئولیت دارند.

کوچکترین اهمالی قابل قبول نیست. گاهی شاهد هستیم بعضی اشخاص رعایت روابط فی مابین می کنند و نسبت به پیشبرد اهداف و برنامه های سستی دارند.

من واقعاً نمی توانم چنین رفتاری را تحمل کنم. چون صاحب حق مردم هستند و در واقع کوتاهی ما موجب آسیب و تضییع حقوق ایشان می شود.

وزارت صمت، گمرگ، بانک ها و سایر مراکز دولتی و وابسته به دولت فقط به ما می گویند موظف به چه کاری هستیم.

در واقع ما در خدمت ایشان هستیم نه اینکه از آن ها خدمتی دریافت کنیم.

لذا از دم در تا عالی ترین مقام سازمان گویش امری، یک طرفه و ظاهراً قانونی دارند. اما اتحادیه متعلق به ماست و خانه ما محسوب می شود.

پس انتظار داریم گوش های شنوا و اراده های مشتاق به ارائه خدمت را شاهد باشیم.

خوب گاهی هم این طور است اما تعداد اعضای اتحادیه زیاد است و هیئت مدیره نمی تواند پای صحبت همه بنشیند اما می تواند سازمان دهی کند.

رسته بندی و گروه بندی کند. هر بخش را به شورای بسپارد و آن ها نظرات و مسائل آن بخش را گردآوری، دسته بندی و تحلیل کنند.

جمع بندی نظرات را به طور خلاصه و سرفصلی به هیئت مدیره ارائه کنند و برای هر موضوعی راهکاری در پیش بگیرند.

از طریق همان نمایندگان گزارش اقدامات و نتایج را به مردم برسانند.

هیئت مدیره آینده باید روی ارتباط با مردم تاکید و برنامه جدی داشته باشد.

بنده در این هفت سالی که در کمیسیون امور شورا های پاساژ ها بوده ام، توفیق داشتم تا پای درد دل مردم بنشینم.

همکاران صنفی یک نگاه بسیار درستی به اتحادیه دارند. معتقدند اتحادیه تنها جایی است که احساس می کنیم به منافع ما اهمیت می دهد. سازمان مالیاتی، شهرداری، تامین اجتماعی،

جعفر نصیری (مدیرعامل شرکت نصیر لوازم):

داشتن روحیه مطالبه گری



هیات مدیره باید از امانتی که اعضا به او سپردند به خوبی محافظت کند و همیشه منفعت اعضا را بر منافع شخصی یا جناحی ترجیح دهد. اعضا هیات مدیره باید حقوق صنفی را طبق قانون از مسئولان مطالبه کنند. با قوانین دست و پاگیری که برای کسب و کار وجود دارد مبارزه کنند.

در مراکز تصمیم سازی و تصمیم گیری حضور فعال داشته باشند و به طور قانونی از منافع اعضا دفاع کنند و همه این ها منوط به داشتن تجربه، دانش و روحیه مطالبه گری است.

شوند باید به خوبی مشکلات صنف را بشناسند و با تسلط بر قانون نظام صنفی و آیین نامه های اجرایی آن بتوانند بین قوانین و مشکلات رابطه برقرار کنند و راه حل های قانونی، هوشمندانه و عملیاتی برای برون رفت از شرایط موجود پیدا کنند. این کار باید سازمان یافته و در قالب برنامه مدون اجرایی صورت بگیرد.

دوایطلبان عضویت در هیئت مدیره باید در جریان تبلیغات دموئی از برنامه های خود را رونمایی کنند. برای عضویت در هیات مدیره اتحادیه صرف داشتن تجربه یا انرژی جوانی هم کافی نیست

دوایطلبان هیات مدیره اتحادیه قبل از هر چیزی باید به بزرگی جایگاهی که برای آن دوایطلب شده اند؛ آگاهی کامل داشته و دارای روحیه مطالبه گری باشد. کسانی که می خواهند عضو هیئت مدیره اتحادیه

هوشنگ کهن ترابی (فروشگاه راه پارت):

فروشنده گان لوازم یدکی ماشین آلات سهمیه می خواهند



نظر ما احترام بگذارند نشان می دهند اعضا را فقط موقع رأی دادن نخواستند، برای ما ارزش و احترام قائل هستند. باید تاکید کنم به خوبی آگاهی دارم، در قانون چیزی به عنوان سهمیه بندی نداریم و این یک توافق برد برد بین اعضا و اتحادیه است. نکته مهمی نیز وجود دارد با توجه به حضور همکاران جوان تر و فعال با دانش و مسلط به روش های جدید کسب و کار، من اعتقاد دارم حتماً از این عزیزان جوان تر نیز باید در هیئت مدیره حضور داشته باشند.

دایر کرد. در حال حاضر هم اعضای اتحادیه در بخش غرب انتظار دارند تا در هیئت مدیره جدید، حداقل یک نفر سهمیه داشته باشند. هر چند که از عملکرد اعضای هیات مدیره ناراضی نیستیم؛ ولی به طور حتم روی درخواست خودمان اصرار داریم که اگر سهمیه بندی صورت بگیرد؛ میزان مشارکت اعضا به طور چشمگیری، بالا خواهد رفت. همیشه در انتخابات به حسن شهرت و تجربه افراد رأی داده ایم حالا هم این خواسته ماست که البته خواسته نامعقولی نیست. اگر به

اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی از چندین سال قبل برای سهولت در اجرای قانون نظام صنفی و خدمات دهی به اعضا، دفتری در غرب

عباس اکبرزاده پایدار (رئیس شورای مشورتی غرب اتحادیه)

همدلی رمز موفقیت

حداقلی خواهند داشت و از طرفی فن آوری های روز بین اعضاء و اتحادیه فاصله ها ایجاد خواهد کرد. در حالی که این ابزارها برای ارتباط هر چه بیشتر و سریع تر هستند. این معکوس شدن نتیجه به خاطر عقب ماندگی از فضای عمومی جامعه خواهد بود. حتی در امور کسبی هم اگر به روز نشویم به مشکل بر خواهیم خورد و به طور ناخواسته صنف به ورشکستگی سوق می یابد. پس مسئولیت صنفی ما اقتضاء می کند آن ها که می توانند خود را در معرض انتخاب اعضاء قرار دهند و اعضاء نیز با مشارکت حداکثری بهترین ها را انتخاب کنند.

و مصرف کنندگان نهایی باشد. اعضای هیئت مدیره اتحادیه با همکاری هم باید مشکلات صنف و همکاران را رفع کنند اما علاوه بر همکاری، همدلی و همراهی ایشان ضروری است. اگر هیئت مدیره همدل و دارای احساس مشترک نباشند؛ تبدیل به یک دست قدرتمند نخواهند شد. هیئت مدیره جدید نیازمند حضور جوان تر در کنار با تجربه ها است. خلاقیت، انرژی و علم ایشان مکمل تجربه پیش کسوتان خواهد شد. اعتقاد دارم این ترکیب تحولات بزرگی در اتحادیه و صنف ایجاد خواهد کرد. اگر بخواهیم مثل گذشته اتحادیه را اداره کنیم باز هم اعضاء مشارکت



اعضایی که برای عضویت در هیئت مدیره یا بازرسی اتحادیه ثبت نام می کنند باید توجه داشته باشند: وارد عرصه ای می شوند که نباید دنبال شهرت و قدرت شخصی باشند. تنها هدفشان باید خدمت به همکاران صنفی



یدکی تل

گروهی برای تبلیغات در حوزه ی لوازم یدکی
خودرو های سبک، سنگین (کامیون - اتوبوس و...) و ماشین آلات راهسازی

www.yadakiresaneh.ir

برای اطلاع از نحوه اشتراک "یدکی رسانه" لطفا با شماره ۰۲۱-۷۷۵۳۰۰۹۸ تماس بگیرید.



همراه مطمئن خود روی شما

عبدالعلی مجد:

حالا معلوم میشه زیر ساخت یعنی چه؟

در حالی که گفته می شود تمامی کشورهای دنیا به کرونا آلوده شده اند؛ اما همه آن ها دچار بحران نشدند.

❖ دلایل کجاست؟

اول: پایه هر اقدام درستی در هر شرایطی داشتن اطلاعات دقیق (جزئیات) است. در شرایط بحرانی که فرصت کم است و خیلی چیزها از دسترس خارج می شوند. اونی موفق تره که می دونه از هر چیزی که لازم داره چندتا و کجا داره؟ چطور می تونه از شون استفاده کنه؟ و... به عبارت واضح تر زیر ساخت اطلاعاتی از اولین اولویت هاست.

در شروع اپیدمی کرونا در ایران یکی از مهمترین مشکلات این بود که با جزئیات کامل نمی دونستم مثلاً:

چند تخت بیمارستانی قابل استفاده داریم؟ چندتا تخت مراقبت های ویژه کاملاً آماده داریم؟

چند نفر ناقل در کشور هستند و چند نفر مبتلا؟ تفکیک دقیقی از کسب و کارهای پر خطر، کم خطر و بی خطر نداشتیم.

نمی دانیم واقعاً چند خانوار نیازمند حقیقی به کمک های فوری معیشتی داریم؟

چند خانوار در معرض آسیب در صورت لزوم ادامه قرنطینه داریم؟

وده ها نکته دیگری که در طول بحران به دلیل نداشتن اطلاعات کامل عکس العمل ها با تاخیر انجام شد.

وقتی اطلاعات از امکانات، نقاط قوت و ضعف، نیازها و حجم درگیری نداشته باشیم، زمانی که امکان دسترسی به افراد مورد نیاز و سازماندهی

ایشان نداشته باشیم، اگر تعاریف و دستورالعمل ها از پیش معین شده نداشته باشیم.

حتی نمی توانیم به مردم به صورت روشن بگویم کی، کجا و چه کسانی باید از ماسک استفاده کنند.

دست کش و ماسک های استفاده شده را چگونه امحا کنند که بی خطر باشد؟ این ها می شود مشکل زیرساختی!!

❖ گریزی به اتحادیه بز نیم

اتحادیه لوازم یدکی باید از تمامی واحدهای صنفی دارای پروانه کسب معتبر و سوابق مغازه ها و افراد صنفی فعلی و قبلی و در حال ورود اطلاعات کامل داشته باشد.

نقشه و تفکیکی از بازارهای بورس، نیمه بورس و واحدهای صنفی پراکنده داشته باشد.

جداول دقیقی از رسته های صنف مبتنی بر واقعیت میدانی داشته باشد.

فهرستی از بازرگانان، واردکنندگان موردی و بخش کنندگان بزرگ، بنکداران، پخش کننده متوسط و خرده فروشان داشته باشد.

برآوردی از حجم بازار، مصرف ادواری لوازم یدکی تند مصرف، تصادفی، تعمیراتی و امثال آن داشته باشد.

میانگین اشتغال در هر واحد صنفی را بداند.

تمامی دفاتر پخش یا واردکنندگان خارج بازار را کشف کند. اعم از آن ها که ثبت شرکت کرده اند یا نکرده اند و در سایه قرار گرفته اند. اتحادیه

حتی می تواند بانک نام مغازه ایجاد کند و به اعضا دسترسی بدهد تا نام فروشگاهها تکراری نباشند زیرا همه فروشگاه ها نمی توانند یا نمی خواهند ثبت برند کنند.

اتحادیه باید بانک کاملی از انواع مارک های لوازم یدکی داخلی و خارجی داشته باشد و حتی المقدور از منشاء تولید یا تامین آن ها و کیفیت و مشخصات فنی آن ها اطلاع حاصل کند.

همه موارد گفته شده و ده ها مورد گفته نشده حداقل ۲ پیش نیاز مهم دارند اول نیروی متخصص برای جمع آوری و دسته بندی و تحلیل موارد و دوم رابطه توأم با اعتماد که اعضا نگران افشای اطلاعاتشان نباشند.

دلایل بعدی شامل: فرهنگ، ساختار اداری و مدیریتی جامعه، میزان مشارکت و سرمایه اجتماعی، نیروی انسانی کارآمد و موارد دیگری از این دست است.

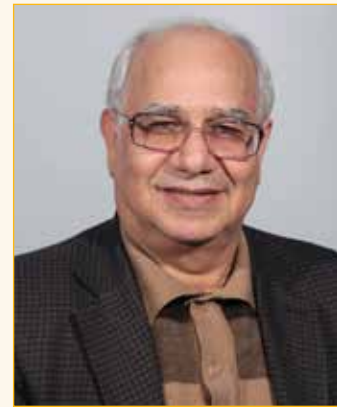
❖ ایرانی ها تحت شرایط سخت بهتر عمل می کنند

این تحلیل برخی از کارشناسان بین المللی ایران شناسی در دهه های اخیر است آن ها معتقدند ایرانی ها با زبان دوستی و مهربانی بهتر کنار می آیند تا اجبار و تهدید، وقتی با فشار حداکثری مواجه می شوند اتحاد بیشتری از خود نشان می دهند و تلاش مضاعف می کنند. فرهنگ دینی ایشان هم همین توصیه را به ایشان می کند از این رو به سیاستمداران آمریکایی می گویند: اگر می خواهید با ایران به نتیجه برسید از در دوستی وارد شوید.

آن هم کاملاً صادقانه و نگران نباشید ایرانی ها در سیاست هم اخلاق گرا هستند.

در اتحادیه نیز همین امر ساری و جاری است چنانچه باب دوستی و همدلی بیش از گذشته باز شد. همکاران برای اتحادیه از هیچ چیزی دریغ نمی کنند.

پاسخ به برخی از نکات



ابراهیم غفوری - مدیر مسئول نشریه

نشانی از ارتباط با استفاده از ابزارها و بسترهای بروز است. سایت اتحادیه هم فعال و مجله یدکی رسانه هم چاپ می شود. مشکل کمبود بودجه است، اگر بودجه کافی در اختیار یدکی رسانه قرار بگیرد می تواند تیراژ خود را بالا ببرد که در دسترس همه اعضا قرار بگیرد. این هم باید در نظر گرفته شود که اتحادیه یک موسسه غیرانتفاعی است نمی تواند غیر از بخش کمک مردمی و حق عضویت درآمدزایی نماید.

اینکه گفته شود در دوره فعلی کارایی در خور توجه نسبت به دوره قبل دیده نشده، شاید بعلت تغییر مدیریت بوده، چون نظر مدیریت فعلی این است که فقط در چهار چوب قوانین نظام صنفی کار انجام شود. به همین دلیل در این دوره از برگزاری نمایشگاه و چاپ سر رسید، جشن گلریزان، تجلیل از پیش کسوتان و کار عمرانی که هزینه ای هم برای اتحادیه نداشت مخالفت شده. ضمناً نباید کلی گویی شود، اگر نکاتی وجود داشته در مورد عدم جوابگویی اتحادیه باید به اطلاع هیات مدیره می رسید.

زدگان، زلزله و ساخت مسکن و اسکان برای آنان از اعضاء دعوت به عمل آورده، نهایت همکاری را داشته اند.

نکته دیگر که گفته شده اتحادیه و هیات مدیره تا کنون حامی اعضاء نبوده و نتوانسته از ظرفیت اعضاء استفاده کند؛ بالعکس با بکارگیری مشاورین حقوقی بیمه ای و مالیاتی که بصورت رایگان در خدمت اعضاء بوده اند و واحد شکایت نسبت به گرانی و بی کیفیتی قطعات هم به مصرف کنندگان، هم به اعضاء کمک کرده و اختلافات بین اعضاء هم از طریق کمیسیون مالیاتی که ۹ نفر عضو دارد در هیئت های مالیاتی شرکت و به نفع اعضاء حکم صادر شده و کمیسیون بازرسی و آموزش هم کار خود را انجام داده اند.

سیستم اتوماسیون اتحادیه کار خود را بطور منظم با حضور مهندس همایون فرآورده که متخصص IT است انجام می دهد. وجود کانال اطلاع رسانی که ۳۷۰۰ عضو دارد و کلیه بخش نامه ها و اطلاعیه ها روی کانال گذاشته می شود،

اینکه اتحادیه فقط رابط بین اتاق اصناف و واحد های صنفی است و مجری مصوبات آنهاست صحیح نیست. اتحادیه کارهای گوناگونی به نفع اعضاء انجام داده و رابطه با شهرداری، مالیات، آب و فاضلاب، تعزیرات، وزارت صمت، گمرک، استانداری، فرمانداری، کالاهای قاچاق و جلسه با نمایندگان مجلس، انجمن تولید کنندگان لنت و بازرگانان برقرار کرده است.

این حرف که اعضاء اعتماد به اتحادیه ندارند؛ هم حرف درستی نیست چون هر زمان اتحادیه در رابطه با آسیب های اجتماعی، کمک به سیل

تسلیت



مرحوم حاج رضا ساده

مصیبت درگذشت حاج رضا ساده را به خانواده محترم ایشان خصوصاً برادر گرانقدرشان حاج حسن ساده عضو محترم هیئت مدیره اتحادیه تسلیت عرض می نمایم.

فیلتر مهدی

نماینده فیلترهای
SURE&SAKURA & HYDAC



HYDAC
Hydraulic Solutions Worldwide



تهران، سه راه آذری، خیابان زرنند، مجتمع تجاری کاتر پیلار، پلاک ۹۷

۶۶۶۸۱۷۶۰-۶۳

۶۶۶۴۵۲۵۴

تلفن: ۸۲-۸۱-۶۶۶۴۵۰

@FILTERMAHDI

WWW.FILTERMAHDICO.COM

فروشگاه امیر

بزرگترین و کاملترین فروشگاه
قطعات هیوندای در ایران

لوازم مینی بیل مکانیکی هیوندای R55 | R60

واردات قطعات یدکی بیل های مکانیکی هیوندای

210-7 | 320-7 | 500-7 | 220-9 | 330-9



ارسال رایگان و تخفیف ویژه

نشانی: تهران، سه راه آذری، مجتمع کاترپیلار، طبقه همکف، شماره ۶۳ (فروشگاه امیر)

تلفن: ۰۶۶۶۰۱۷۲۴ - ۰۶۶۶۵۵۲۹۷ (۰۲۱) ۰۹۱۲۲۷۰۶۶۳۲ امیرمحمدی



ما رقابت نمیکنیم
بلکه رقابت می‌آفرینیم



HYUNDAI
ENGINEERING & CONSTRUCTION

کلیه لوازم داخل کابین بیل‌های هیوندای و کوماتسو
کلیه لوازم موتوری بیل‌های هیوندای و کوماتسو
کلیه لوازم هیدرولیک بیل‌های هیوندای و کوماتسو
کلیه لوازم برقی بیل‌های هیوندای و کوماتسو
کلیه لوازم کیست بیل‌های هیوندای و کوماتسو

STORE AMIR

(+9821) 666 01 724 - 666 55 297

(+98912) 270 66 32



@store_amir_hyundai





بدك سازان طوس

دارای گواهینامه ISO 9001

تولید کننده قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی (پین و بوش دکل) با بیش از ۳۵ سال تجربه



(مرتضوی)

کارخانه: مشهد، شهرک صنعتی طرق، کارآفرین ۱ تلفن: ۰۵۱-۳۳۹۲۱۰۱۰ - ۰۵۱-۳۳۹۲۰۸۲۱

تهران، سه راه آذری، خیابان ۴۵ متری زرنده، روبروی بانک تجارت، پاساژ ۲، پلاک ۱

تلفن: ۰۶۶۵۱۸۲۵ - ۰۶۶۴۹۱۲۵ - ۰۶۶۴۹۱۴۷

۰۹۱۲۰۳۷۶۷۶۹۱ سید رضا احمدی



دارای گواهینامه ISO 9001

یدک سازان طوس



تولید کننده قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی (پین و بوش دکل) با بیش از ۳۵ سال تجربه

(مرتضوی)

کارخانه: مشهد، شهرک صنعتی طرق، کارآفرین ۱ تلفن: ۰۵۱-۳۳۹۲۱۰۱۰ ۰۵۱-۳۳۹۲۰۸۲۱

تهران، سه راه آذری، خیابان ۴۵ متری زرند، روبروی بانک تجارت، پاساژ ۱۳، پلاک ۱

تلفن: ۶۶۶۵۱۸۲۵ - ۶۶۶۴۹۱۲۵ - ۶۶۶۴۹۱۴۷

۰۹۱۲۰۳۷۶۷۶۹۱ سید رضا احمدی



مدرن اترکتور ساکت



Quality
is remembered long
after the price is
forgotten.

INJECTION PUMP NOZZLE



 **BOSCH** · **ZEXEL** · **SHINDI**

تهران، خیابان زرند، مجتمع تجاری کاترپیلا، طبقه همکف، پلاک ۷۷

فکس: ۶۶۶۳۹۸۳۹

تلفن: ۴۱-۶۶۶۳۹۸۴۰

عباس ساکت ۰۹۱۲-۳۸۰۳۲۰۸

محمدرضا ساکت ۰۹۱۲-۲۹۴۰۱۲۲



پیش‌تاز فیلتر



در ایران

نمایندگی رسمی فیلترهای ساکورا



در ایران

نمایندگی فروش فیلتر هواکش دونالدسون



آدرس: تهران، خیابان قزوین، کوچه میر جلیلی، پلاک ۱۱۷

تلفن: ۵۵ ۴۲ ۶۳ ۶۹ - ۵۵ ۴۳ ۳۶ ۷۱ احمدپور: ۰۹۱۲ ۳۸۵ ۹۰ ۹۶

CAT®

موتورگت

■ فروش قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی
به ویژه قطعات گریدر کاتر پیلار
■ نمایندگی پمپ و کارتریج صنایع هیدرولیک ایران
■ فروش کارتریج و پمپ های ویکرز اصلی و چینی



- انواع پمپ های راهسازی و صنعتی
- پمپ میادی
- انواع پمپ های پیستونی (۶ پیستون و ۹ پیستون)
- انواع اکومولاتور و بلامرهای آن
- انواع پمپ های GPM و قطعات آن
- انواع پمپ های کارتریجی

تهران: خیابان قزوین، بین نواب و عسگری، مقابل پل نواب، پلاک ۵۷۵
تلفن: ۵۵۷۳۳۶۶۰ / ۵۵۷۳۶۴۶۰ / ۵۵۷۳۴۷۹۷
فکس: ۵۵۷۳۳۵۹۳ / ۰۹۱۲-۱۲۲۰۰۸۷ امیرصادقپور

فروشگاه راه موتور

(حسینی)



فروشنده و نماینده انحصاری آمپرهای پریکول
سوئیچ های RMC و تهیه کننده آمپرهای ویتری
لوازم موتوری FPDIESEL و چهارشاخه های ITR



آدرس: خیابان قزوین، بین دخیانیات و چهارراه عباسی، پلاک ۵۵۰

تلفن: ۵۵۴۰۵۴۸۸ - ۵۵۴۱۴۸۳۷ - ۵۵۴۱۱۵۳۴ فاکس: ۵۵۴۱۰۰۲۲ موبایل: ۰۹۳۹۱۱۳۴۲۴۷

CARTIDGE KIT



تهران، سه راه آذری، خیابان زرنند، ساختمان کاترپیلار، طبقه اول، شماره ۱۵۰
تلفن: ۶۶۶۵۳۶ ۴۷-۶۶۶۵۳۶ ۲۱-۰ همراهِ: ۵۴ ۵۴ ۸۴ ۲۴۴ ۹۱۲



CARTIDGE KIT

فراساز صنعت فرید (کاتریج سنتر)

کلیه قطعات و ادوات وابسته پمپ های ویکرز و دنیسون (فشار قوی)

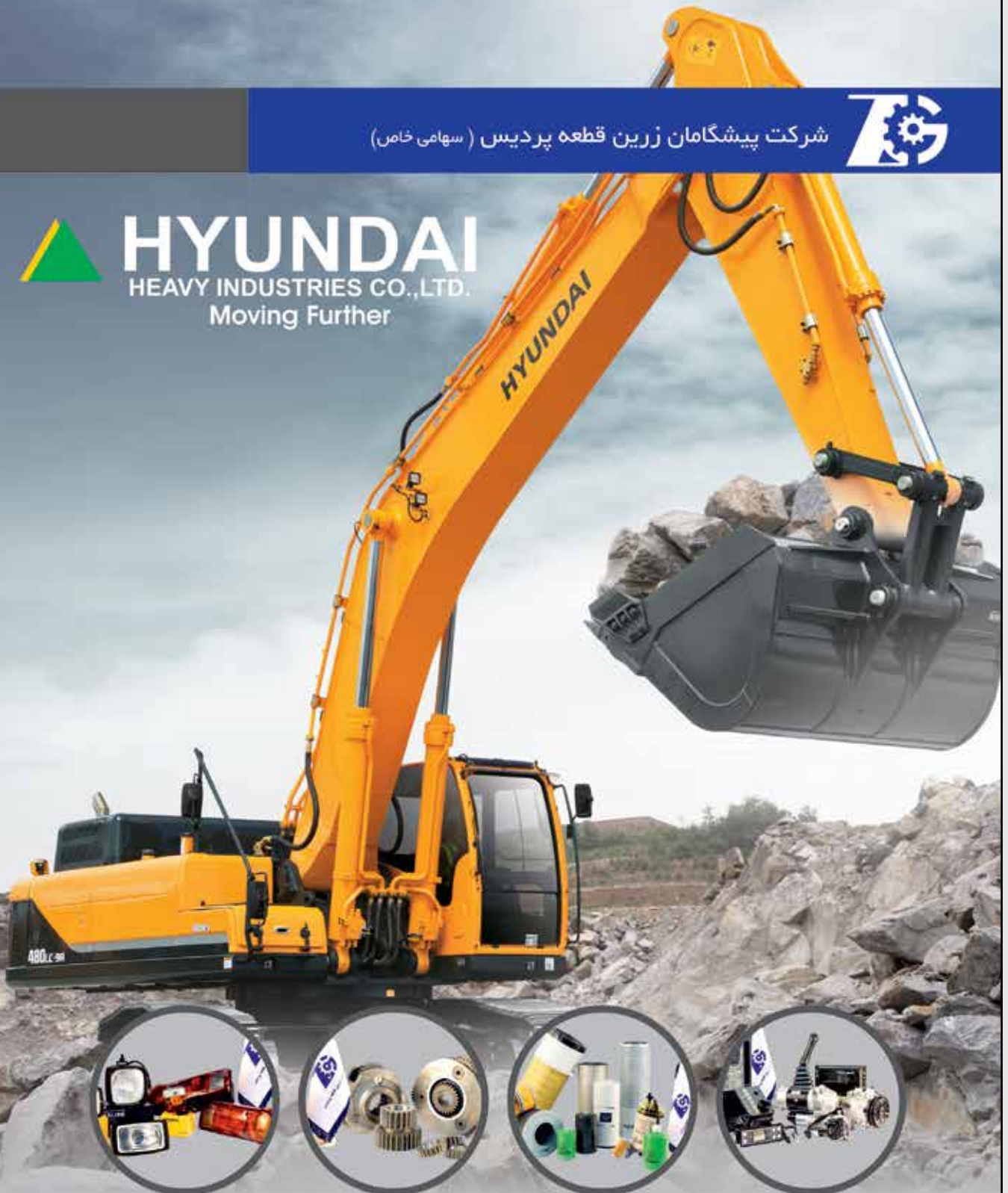


تهران، سه راه آذری، خیابان زرنند، ساختمان کاتریجیلار، طبقه اول، شماره ۱۵۰
تلفن: ۰۲۱ - ۶۶۶۵ ۳۶ ۴۷ - ۶۶۶۵ ۳۶ ۴۸ همراه: ۰۹۱۲ ۲۴۴ ۸۴ ۵۴

شرکت پیشگامان زرین قطعه پردیس (سهامی خاص)



HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.
Moving Further



● بزرگترین وارد کننده قطعات اصلی ماشین های راهسازی و معدنی هیوندای

HYUNDAI DOOSAN KOMATSU MOTROL WYS FLUITEK-Kawasaki DCF KTF Miba



شرکت پیشگامان زرین قطعه پردیس (سهامی خاص)



KOMATSU

Smart Construction



● وارد کننده قطعات اصلی ماشین های معدنی کوماتسو

HD325 HD465 HD785 PC400 PC800 PC1250 PC2000

تهران، سه راه آذری، خیابان زرند، پلاک ۷۳

تلفن: ۰۲۱ - ۶۲۸۰۷

موبایل: ۰۹۱۰ ۳۵۸ ۲۸ ۹۸ - ۰۹۱۲ ۳۵۸ ۲۸ ۹۸



www.zarinpart.com

@zarinpart_com

@zarinpart

شرکت پیشگامان زرین قطعه پردیس (سهامی خاص)



MOTROL

Built for Tomorrow



▲ HYUNDAI DOOSAN KOMATSU MOTROL WYS ILUJEK-Kawasaki DCF KTF Miba



شرکت پیشگامان زرین قطعه پردیس (سهامی خاص)

KTF

Best Ideas for Best Excavations

DCF

Full of Originality



تهران، سه راه آذری، خیابان زرند، پلاک ۷۳

تلفن: ۰۲۱ - ۶۲۸۰۷

موبایل: ۰۹۱۲ ۳۵۸ ۲۸ ۹۸ - ۰۹۱۰ ۳۵۸ ۲۸ ۹۸

www.zarinpart.com

@zarinpart_com

@zarinpart



BOSCH

۵۵۷۰۶۹۰۶
۵۵۷۳۳۵۰۹
۵۵۷۵۵۶۱۲

فروشگاه دیزل بوش

فروش لوازم انژکتور

حسین ساکت

اشکان ساکت ۰۹۱۲۱۱۵۹۲۷۳

خیابان قزوین بعد از پمپ بنزین ، جنب گاراژ خوزستان پلاک ۸۲۱



دیزل گسترش

تهیه و فروش قطعات یدکی انواع موتور های کامینز

MAX POWER
excellent quality

توزیع محصولات مکس پاور



نماینده فروش سوپاپ موتور های کامینز و کوماتسو با برند **QUEEN** ایتالیا در ایران



آدرس: تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، نرسیده به بازار مبل ایران ۳، پاساژ ربیعی، طبقه همکف، پلاک ۴

تلفن: ۳-۶۶۶۵۴۴۳۱ ۶۶۶۶۱۰۲۶ همراه: ۰۹۱۲۲۴۹۵۲۰۲ پهناسنه

@dieselgostaresh



DEUTZ Engine Spare Parts

بدک دیزل

واردکننده قطعات بدکی موتورهای دویتز



VOLVO PENTA : TAD520GE-TAD530GE-TAD720GE-TAD730GE-TAD740GE-TAD940GE-TAD1240GE-TAD1340GE-TAD1630GE-TAD1640GE
VOLVO CONSTRUCTION : L90E-L90F-L120E-L120F-L150E-L180E-EC210B-EC240B-EC360B-EC460B-4400-4500-L90-L120
DEUTZ : BF6M1013-BF4M1013-BF4M2012-BF6M2012-TC2013-TC2012
HEPCO : HE100B-HR105B-HG180D-HC100C-HWL65



تهران ، ابتدای خیابان ۴۵ متری زرنند ، پاساژ کاترپیلا ، طبقه همکف ، پلاک ۷۰
تلفن : ۰۳۳ ۱۸۰ ۶۶۶ - ۰۵۳ ۶۶۶ فکس : ۰۱۱ ۴۲۸ ۶۵۸

www.yadakdiesel.com



VOLVO PENTA

یدک دیزل

وارد کننده قطعات اصلی ماشین آلات ولوو



VOLVO PENTA : TAD520GE-TAD530GE-TAD720GE-TAD730GE-TAD740GE-TAD940GE-TAD1240GE-TAD1340GE-TAD1630GE-TAD1640GE
VOLVO CONSTRUCTION : L90E-L90F-L120E-L120F-L150E-L180E-EC210B-EC240B-EC360B-EC460B-4400-4500-L90-L120
DEUTZ : BF6M1013-BF4M1013-BF4M2012-BF6M2012-TC2013-TC2012



تهران ، ابتدای خیابان ۴۵ متری زرند ، پاساژ کاترپیلار ، طبقه همکف ، پلاک ۷۰
تلفن : ۶۶۶ ۱۸۰ ۳۳ - ۶۶۶ ۵۳ ۶۵۲ فکس : ۶۵۸ ۱۱ ۴۲۸

www.yadakdiesel.com

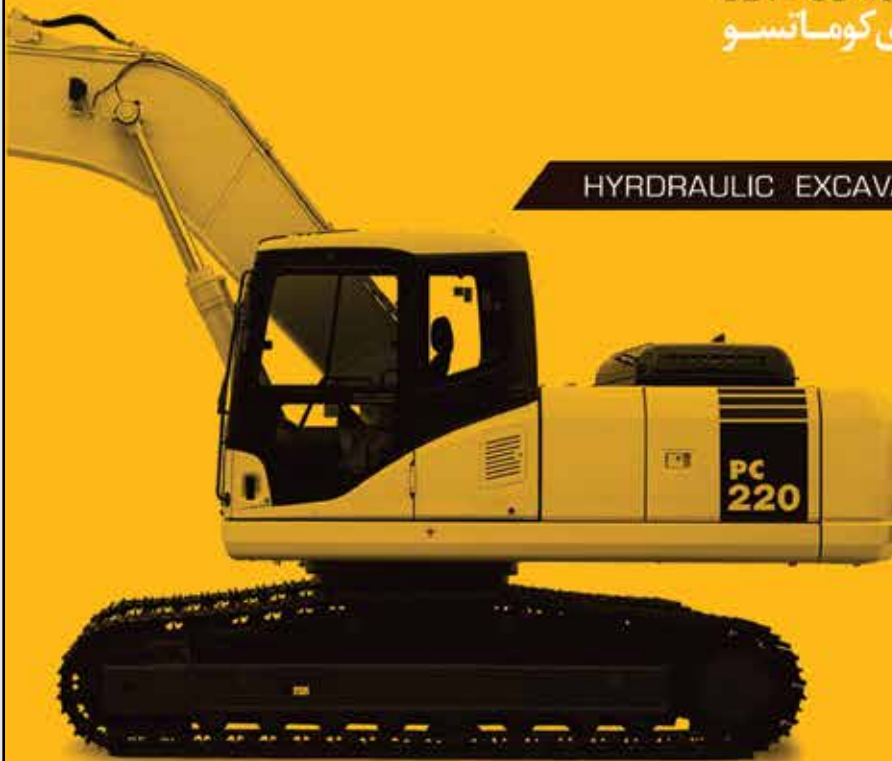


MEHVAR

021 - 55 40 6000

قطعات یدکی بیل های کوماتسو
را از ما بخواهید!

HYDRULIC EXCAVATOR SPARE PARTS



بیل تخصص

باشما بهترینیم

تهران، خیابان قزوین، بعد از شرکت دخانیات نرسیده به چهار راه عباسی، پلاک ۵۰۱ کدپستی: ۱۳۳۱۸۳۹۴۴۸

HYDRULIC EXCAVATOR SPARE PARTS



فروشنده قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی

لوازم جک جبهه‌ای - لوازم هیدرولیک - لوازم برقی
لوازم موتور - انواع سلولنویدها و بوشین‌ها
انواع ریف‌ها و فشار شکن‌ها - شیر کنترل و سلکتور
سرویس کیت‌های پمپ گردون - سرویس کیت‌های پمپ چرخ
سرویس کیت‌های پمپ مادر - انواع پوسته‌های چرخ و گردون
انواع دنده‌های چرخ و گردون
انواع گیربکس‌های چرخ و گردون - بیل
جک‌های کامل استیک، بالابر و خالی‌کن
رادیاتورهای آب، کولر، بخاری، روغن و افتر کولر



محاور

فکس: ۰۲۱ - ۵۵۴۰۶۲۲۳ | تلفن: ۰۲۱ - ۵۵۴۰۶۰۰۰ | ولی اله ترکاشوند ۰۹۰۲ - ۵۵۴۰۶۰۰



mehvar_02155406000

تبریز لودر

فیات آلیس

FIATALIS - CLARK - ZF



CLARK



FG75 FG85 FG95 M100 545 645 745 FR10 FR12 FR15

آدرس: تهران، خیابان قزوین بعد از پل نواب خیابان اصغر کشاورز (عسگری جنوبی) پلاک ۴۸

تلفن: ۵۵۴۲۰۸۹۴-۶ فکس: ۵۵۴۲۰۸۹۷ جعفر بالازاده



میتسوبیشی مهندسی

لوازم یدکی جرثقیل



MITSUBISHI



NISSAN DIESEL

KATO

TADANO



ISUZU



HINO

تلفن: ۰۲۱-۵۵۷۱۲۰۵۷

۰۲۱-۵۵۷۱۲۰۵۸

فکس: ۰۲۱-۵۵۷۱۲۰۷۵

امیر حسین مهدوی ۰۹۶۷ ۰۳۱۲ ۰۹۱۲

⑨ خیابان قزوین ، نرسیده به دوراهی قپان، روبروی

پارک تهرانی، نبش گاراژ زمزم، پلاک ۱۰۱۸



راه بلبرینگ

برادران کاظمی

تهیه و توزیع انواع بلبرینگ راهسازی، کشاورزی و صنعتی

۵۵۴۱۵۳۰۷

تلفن: ۵۵۴۰۷۰۹۰

فکس: ۵۵۴۱۱۸۹۴

۵۵۴۲۵۷۱۲-۱۳

آدرس: تهران، خیابان قزوین، روبروی درب دخانیات

خیابان میر جلیلی، پلاک ۹۷

Email: rahbearing@gmail.com





مدرن بلبرینگ

تهیه و توزیع انواع بلبرینگ های راهسازی
صنعتی و انواع بلبرینگ های دکل لیفتراک



IKO RHP FAG Koyo



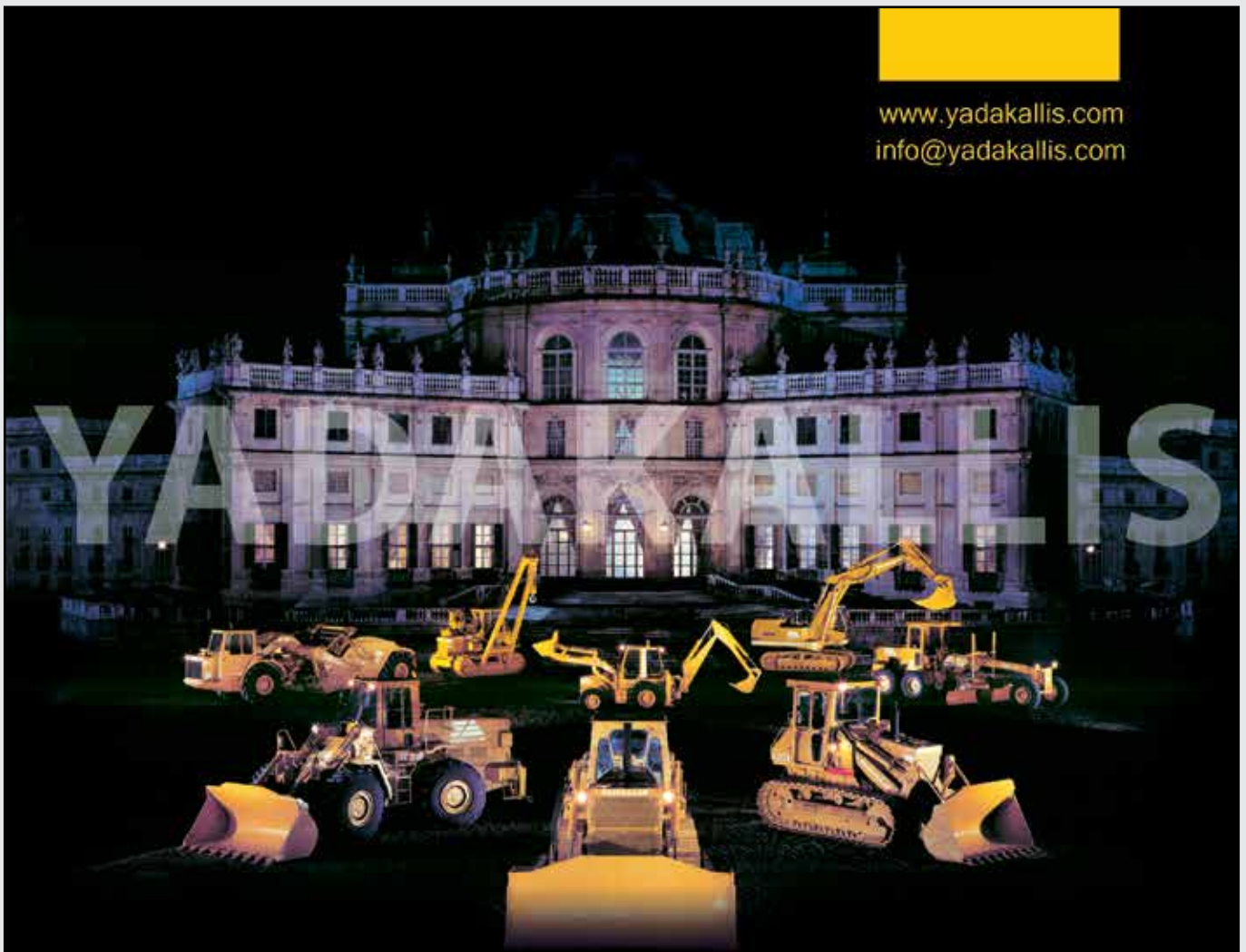
SKF NACHI NSK NTN TIMKEN

تهران، خیابان قزوین، نبش سبحانی، مجتمع تجاری میلاد قائم، طبقه اول، واحد ۳۵۳

۰۹۱۲-۴۱۴۳۰۴۳ محمدی ۰۹۱۲-۳۲۱۴۱۶۳ انصاری

۰۶۶۶۱۰۸۴۲-۰۶۶۱۰۲۶۰۳

www.yadakallis.com
info@yadakallis.com



یاد گاری بدک آلیس

فروش کلیه قطعات بدکی ماشین آلات راهسازی فیات آلیس

لودر: 545B, 605B, 645B, 745B, FR10, FR12, FR15, FR20, FR130, FR160, FR220

گریدر: 100C, 150C, 200C, M100, FG75, FG85, FG95

بلدوزر: HD11, HD16, HD21, FD14, FD14E, FD20, FD30, FD30B

گیربکس های زداف: 4WG180, 6WG180, 4WG200, 6WG200, 4WG190

6WG190, 4WG210, 6WG210, 4WG260, 4WG310

نشانی: تهران، میدان قزوین، خیابان قزوین، خیابان مخصوص، پلاک ۲۸
تلفن: ۰۲۱ ۵۵ ۴۰ ۵۲ ۷۶ (۰۲۱) ۵۵ ۴۲ ۲۶ ۸۷ (۰۲۱) ۵۵ ۴۰ ۷۰ ۸۷
فکس: ۰۲۱ ۸۹ ۷۸۰ ۷۳۷ همراه: ۰۹۱۲ ۱۰ ۴۴ ۲۸۸ - ۰۹۱۲ ۵۲ ۴۰ ۲۲۳



یدک آلیس

نماینده فروش محصولات اکسل و گیربکس کارارو ایتالیا در ایران



CARRARO

تلفن: ۰۲۱- ۵۵ ۴۳ ۸۷ ۱۴

۰۲۱- ۵۵ ۴۳ ۸۷ ۱۶

همراه: ۰۹۱۲- ۵۲ ۴۰ ۲۲۳

تهران، میدان قزوین، خیابان قزوین، خیابان مخصوص، پلاک ۲۸

www.yadakallis.com

info@yadakallis.com



بازرگانی شکرانی
نوین پیشرو قطعات شکرانی
تنها نماینده انحصاری محصولات



توربو شارژرها، کاتریج، کیت های تعمیراتی و...



محور تریلی، ریش تریلی، جک تریلی و...



TURBO CHARGERS



ZL50 - 470 - W90 - W120 - 20/12 - 988B - 950 - L90.E.F - L120.E.F - PC220 - D8

ADD: NO 1218, QAZVIN AVE, TEHRAN IRAN

TEL: +9821 55709939 / +982155751589 MOB: +989120247824

WWW.NP-PARTS.COM

INFO@NP-PARTS.COM



تهران، خیابان قزوین، روبروی فرهنگسرای قرآن، پلاک ۱۲۱۸

تلفن: ۰۵۷۵۱۵۸۹ - ۵۵۷۰۹۹۳۹ (۰۲۱) ۰۲۴ ۷۸ ۲۴ ۰۹۱۲

فکس: ۰۵۷۱۹۲۵۲ (۰۲۱) سامانه پیامکی: ۰۵۷۰۹۹۳۹ ۱۰۰۰۵۵۷

تولید انواع تیغه و گوشه های معمولی و فولادی
تولید و توزیع قطعات زیر بندی، تیغه، گوشه، ناخن،
پیچ و مهره، زنجیر، رولیک، کفشک، دنده اسپرک
تولید کننده انواع تیغه های لودر، بلدوزر با ورق های ضد سایش

تکنوراه ساز



تولید و توزیع قطعات زیر بندی



021 55 77 69 69

0912 188 10 78

www.technorahsaz.com

info@technorahsaz.com

تهران، خیابان قزوین، خیابان حدادی، پلاک ۹

تلفن: (۰۲۱) ۵۵۷۷۶۹۶۹

(۰۲۱) ۵۵۷۳۶۴۶۴

فکس: (۰۲۱) ۵۵۷۰۰۳۱۳ ۰۹۱۲۱۸۸۱۰۷۸ محمد لشگری

تولید انواع تیغه و گوشه های معمولی و فولادی
تولید و توزیع قطعات زیر بندی، تیغه، گوشه، ناخن،
پیچ و مهره، زنجیر، رولیک، کفشک، دنده اسپرک
تولید کننده انواع تیغه های لودر، بلدوزر با ورق های ضد سایش

تکنوراه ساز



DM

مرکز پخش ناخن های فولادی
نمایندگی فروش ناخن، گوشه و کلنگ های فولادی دی ام



021 55 77 69 69

0912 188 10 78

www.technorahsaz.com

info@technorahsaz.com

تهران، خیابان قزوین، خیابان حدادی، پلاک ۹

تلفن: (۰۲۱) ۵۵۷۷۶۹۶۹

(۰۲۱) ۵۵۷۳۶۴۶۴

فکس: (۰۲۱) ۵۵۷۰۰۳۱۳ ۰۹۱۲۱۸۸۱۰۷۸ محمد لشگری

تولید انواع تیغه و گوشه های معمولی و فولادی
تولید و توزیع قطعات زیر بندی، تیغه، گوشه، ناخن،
پیچ و مهره، زنجیر، رولیک، کفشک، دنده اسپرک
تولید کننده انواع تیغه های لودر، بلدوزر با ورق های ضد سایش

تکنوراه ساز



تولید و توزیع پیچ و مهره



021 55 77 69 69

0912 188 10 78

www.technorahsaz.com

info@technorahsaz.com

تهران: خیابان قزوین، خیابان حدادی، پلاک ۹

تلفن: (۰۲۱) ۵۵۷۷۶۹۶۹

تلفن: (۰۲۱) ۵۵۷۳۶۴۶۴

فکس: (۰۲۱) ۵۵۷۰۰۳۱۳ ۰۹۱۲۱۸۸۱۰۷۸ محمد لشگری

تولید انواع تیغه و گوشه های معمولی و فولادی
تولید و توزیع قطعات زیر بندی، تیغه، گوشه، ناخن،
پیچ و مهره، زنجیر، رولیک، کشک، دنده اسپرک
تولید کننده انواع تیغه های لودر، بلدوزر با ورق های ضد سایش

تکنوراه ساز



تولید کننده تیغه و گوشه



021 55 77 69 69

0912 188 10 78

www.technorahsaz.com

info@technorahsaz.com

تهران، خیابان قزوین، خیابان حدادی، پلاک ۹

تلفن: (۰۲۱) ۵۵۷۷۶۹۶۹

تلفن: (۰۲۱) ۵۵۷۳۶۴۶۴

فکس: (۰۲۱) ۵۵۷۰۰۳۱۳ ۰۹۱۲۱۸۸۱۰۷۸ محمد لشگری