

گروه ترخیص کاران جنوب

تهران، میدان ونک، خیابان گاندی جنوبی، کوچه ۲۳، پلاک ۱۹، واحد ۳۰۳، طبقه سوم
 مدیریت: ۰۹۱۲۱۰۲۵۳۵۹ • ۸۸۷۸۳۱۵۰ • ۸۸۶۶۲۲۷۷ • ۸۸۲۰۷۲۶۰
 www.tarkhiskar.com www.gtjonoub.com www.irancustomclearance.ir
 gtjonoub@gmail.com @gtjonoub _gtjonoub_



بیک
 رسانه
 Yadakiresaneh.ir
 سال هشتم ۴۸



سامانه پیامکی: ۰۹۳۵۱۲۶۰۰۷۲ پذیرش آگهی: ۷۷۵۳۰۰۹۸ حنف فروشندگان لوازم بدکی خودرو و ماشین آلات تهران

پیشرو در تکنولوژی ساخت شمع درجهان
 THE WORLD LEADER IN SPARK PLUG TECHNOLOGY



دفتر پیشفروش: ۰۹۹۰۴۳۳۳۳۳۳۳ - ۶۱
 www.neweast.ir



احمد مروج



حسن صادقی



ابراهیم افشاری



فرید الله عزیزی



علیرضا پارسایی زاده



همراه بهترین خودروی شما
 www.hicpart.com

تجسین نشریه تخصصی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم بدکی خودرو و ماشین آلات تهران

DDM DIN SERL



تهیه و توزیع
 قطعات بدکی خودرو



AUTOMOTIVE GENUINE PARTS



CORONAVIRUS
 TEST
 #سپاس قهرمانان
 سلامت

www.hicpart.com

AAGT GROUP

فروشگاه آفتی

تهران، خیابان قزوین، فرسیده به غفری، پلاک ۳۰۷

تلفن ۵۵ ۲۱ ۳۵ ۸۱ - ۵۵ ۲۱ ۲۷ ۳۳

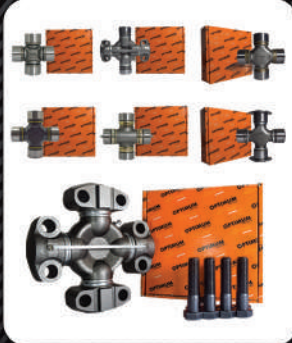
فکس ۵۵ ۲۱ ۲۶ ۸۹

کد پستی ۱۳۳۳۸۱۶۷۲۳

AMIR.AFATI@AAGTGROUP.COM

فروشنده انواع گاردان، چهارشاخه، بابرنگ وسط گاردان ماشین الات سبک، سنگین و صنعتی و ادوات کشاورزی راهسازی و موتورهای زمینی

استارت و دینام ماشین الات راهسازی و موتور های زمینی پمپ روغن دنده ای و پیستونی مخصوص کامیونت کمپرسی و ججهقه ترمز کامیونت های سنگین



گروه ترخیص کاران جنوب

بخشی از امکانات و توانمندی های بالفعل و بالقوه گروه ترخیص کاران جنوب

- مدیریت متمرکز و متخصص مستقر در دفتر مرکزی تهران جهت پیگیری، پشتیبانی و پاسخگویی عملیات اجرایی نمایندگان به صاحبان کالا.
- دارای کارت حق العمل کاری جهت اظهار و خروج کالا با مجوز گمرک.
- دارای شرکت حمل و نقل بین المللی و نمایندگی کشتیرانی با نام عصر توابع و نیز مرتبط با خطوط و شرکت های کشتیرانی متعدد با خدمات FORWARDER جهت حمل دریایی کالاهای کانتینری صادراتی و وارداتی از مبادی ورودی و خروجی کشور به کلیه بنادر دنیا با ارائه مناسب ترین نرخ کرایه حمل دریایی.
- گروه ترخیص کاران جنوب توانایی پیگیری قسطنطنیه و حل کلیه پرونده های اختلافی رسیده از گمرکات اجرایی در دوایر ارزش، تعیین تعرفه، کمیسیون حل اختلاف و... در گمرک ایران را دارا می باشد.
- انجام کلیه امور و ارائه خدمات فنی استاندارد توسط کارشناسان مجرب شرکت بازرسی مرتبط با گروهی ترخیص کاران جنوب
- تحویل کالا از درب کارخانه تا شناور و نیز تامین کانتینر، تجهیزات تخلیه و بارگیری شناورهای حمل کننده بار توسط دفتر عملیاتی در امارات متحده (دبی، شارجه، جبل علی) و بنادر چین.
- توانایی حمل کلیه کالاهای یخچالی از مبادی ورودی کشور با در اختیار داشتن کامیون های یخچال دار.
- امکان معرفی فاینانسر ارزی و ربالی جهت پروژه های نفت، گاز، پتروشیمی و صنعت ساختمان.

gtjonoub@gmail.com



درباره گروه ترخیص کاران جنوب چقدر می دانید؟

کافی خود را با اطمینان در مبداء به ما بسپارید و در مقصد

با بهترین شرایط بصورت فیکس شده و قانونی تحویل بگیرید.

ترخیص تخصصی لوازم یدکی و جانبی خودروهای سبک و سنگین

افتخار می کنیم که یکی از قدیمی ترین شرکت های ترخیص کالا با ۳۶ سال سابقه و تجربه هستیم و نیز با داشتن امکانات ویژه در گمرکات بوشهر، خرمشهر، آبادان، عسلویه، بازرگان و تهران توانایی ترخیص کلیه کالاهای شما تجار و بازرگانان محترم را با مجوز صادرات و با مناسب ترین قیمت و کاملاً تخصصی و قانونی دارا می باشیم. کالاهای شما را از از کلیه بنادر دنیا با لایخص چین و دبی تحویل گرفته و با مجوز گمرک بصورت فیکس شده و قانونی در امارات مورد نظرتان تحویل می نماییم. گروه ترخیص کاران جنوب با توجه به توانمندی های تخصصی خود در ترخیص لوازم یدکی و جانبی خودروهای

سبک و سنگین امکان تجارتی با اطمینان، رقابتی و با صرفه را برایتان ممکن می سازد. دفاتر و نمایندگی ها: تهران، خرمشهر، آبادان، بندر عباس، بوشهر، عسلویه و بازرگان دفاتر و نمایندگی های بیرون مرزی: چین، دبی، ترکیه، مالزی





ODM OIL SEAL

کاسه نمد و قطعات پلیمری



دارای یک سال گارانتی

تلفن
۳۳۹۲۶۰۰۶ (۰۲۱)
۳۳۹۹۰۴۲۶-۸

فروشگاه مرکزی
تهران، خیابان اکباتان، کوچه نفیسی
پاساژ نفیسی، طبقه اول، پلاک ۲۴

MADE IN TAIWAN



بازرگانی هنرور

پخش کننده قطعات اصلی iACE در ایران



www.GenuineParts.ir



آدرس: تهران، خیابان ملت، سه راه اکباتان، نبش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶
تلفن: ۳۳۹۴۷۱۴۱ - ۳۳۱۱۰۸۵۵ - ۳۳۹۸۳۵۹۰ - ۳۳۹۴۴۰۹۰
تلفکس: ۳۳۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۲۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور



بازرگانی هنرور

پویا قطعه هورمند

POUYA GHATEH HORMAND

(مجموعه ای از قطعات استاندارد ایرانی)



پراید
تیبا

مجموعه ای از ۸۰۰ قلم

قطعات مورد استفاده در خط تولید

لیست اجناس در سایت موجود است

آدرس: تهران، خیابان ملت، بعد از سه راه اکباتان، نبش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶
تلفن: ۰۲۱ ۳۳۹۴۷۱۴۱ / ۰۲۱ ۳۳۱۱۰۸۵۵ / ۰۲۱ ۳۳۹۸۳۵۹۰ / ۰۲۱ ۳۳۹۴۴۰۹۰ / فکس: ۰۲۱ ۳۳۹۷۳۵۷۳

www.Genuineparts.ir

سام پارت یدک
SAMPART

MOBIS
DOOWAN
Genuine Parts

TYE
DEPO
TY
HCC


HYUNDAI



بدنه تایوانی - اورجینال

رادیاتور کولر کره ای

کمپرسور کولر کره ای

موتوری و جلوبندی اورجینال

021-33530524

021-33530527

021-33530529

 /hyundaiyadaki

 www.sampart.net

واردات تخصصی قطعات هیوندای

آدرس: تهران ، چراغ برق ، خیابان اکباتان ، کوچه تابان ، پاساژ بهار ، سام پارت یدک

DAYCO®

MOVE FORWARD. ALWAYS.

شرکت دایاریتون تسمه

تنها نماینده انحصاری و رسمی دایکو ایتالیا در ایران

ارائه دهنده انواع تسمه های تایمینگ، تسمه های شیاری، تسمه سفت کن، واترپمپ و هرزگرد



Daya Rhyton Tasmeh ■ P.J.S.C ■ Reg. No.: 451932

دایاریتون تسمه ■ سهام خاص ■ شماره ثبت: ۴۵۱۹۳۲

کدپستی: ۱۱۴۳۶-۵۵۶۱۹ خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، کوچه بانک صادرات، پلاک ۳۶
 www.drt.co.ir info@drt.co.ir تلفن: ۳۳۹۸۴۴۶۷ و ۹ فکس: ۳۶۶۱۳۴۸۹

ODM BEARINGS

بلبرینگ و رولبرینگ خودرو



10th ANNIVERSARY
2010-2020
۱۰ سال است که در قله کیفیت با شما همراهیم



تلفن
۰۲۱-۳۳۹۷۹۷۲۱-۴

دفتر مرکزی
تهران، خیابان سعدی، پلاک ۲۰۲
طبقه چهارم، واحد ۲

دارای یک سال گارانتی
دارای تأییدیه کیفی از خودروسازان داخلی





اکسون



اکسون، تجربه امنیت...



اکسون نماینده انحصاری شمع



تهیه و توزیع قطعات یدکی محصولات ایران خودرو وسایپا



جهت مشاهده محصولات اکسون، به سایت ما مراجعه فرمائید.

www.axon-parts.com

axontrade@gmail.com

۳۳۹۵۵۰۴۵-۳۳۹۵۵۰۶۱-۳۳۹۲۹۲۷۰



Die Beste
Qualität

بازرگانان و تجار محترم

جهت اخذ نمایندگی با آدرس ذیل
تماس حاصل فرمایید



EUROPE
Head Quarters

Kastanienweg 11
44799 Bochum
Germany
Tel: + 49 234 8902956
Fax: + 49 234 9369594
email: info@burggermany.de



www.burggermany.de



شرکت دانا تجارت توانا
Dana Tejarat Tavana Co.

Perkins®



دانش فنی و تجربه علمی، ثابت کرده که استفاده از قطعات یدکی اصل و با کیفیت، علاوه بر کاهش میزان آلایندگی و افزایش طول عمر و کارایی موتور، به کاهش هزینه های سرویس و نگهداری و کاهش مصرف سوخت و روغن منجر می گردد. شرکت دانا تجارت توانا با فراهم نمودن دسترسی آسان به قطعات یدکی اصلی، ارائه قیمت رقابتی و ایجاد اطمینان از اصالت کالای خریداری شده، شما را از خرید کالای غیر اصلی و نامرغوب بی نیاز می نماید

پخش مستقیم قطعات یدکی موتورهای زمینی و صنعتی پرکینز انگلستان شامل:

۱۰۰۶	۱۰۰۴	۶/۳۵۴	۴/۲۳۶	۴/۲۴۸	۳/۱۵۲
۴۰۰	۳۰۰	۲۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
۱۱۰۳	۱۱۰۴				

نشانی فروشگاه: تهران، خیابان سعدی جدید، پاساژ چراغ برق، طبقه اول، پلاک ۴۱۹ تلفن: ۸۲-۳۳۹۶۸۸۷۶ (خط ۸) فکس: ۳۳۹۶۸۸۱۸
نشانی دفتر مرکزی: خیابان سعدی جنوبی، روبروی بانک ملی، پلاک ۳۵۳ تلفن: ۳۳۱۱۶۸۶۰ - ۳۳۱۱۶۹۰۹ پست الکترونیک: info@dtl-ltd.com



شرکت دانا تجارت توانا
Dana Tejarat Tavana Co.

فروشگاه تهران فرگوسن

با بیش از ۳۰ سال سابقه در زمینه واردات مستقیم، تولید و پخش قطعات یدکی

با کادری مجرب و آموزش دیده با بهره گیری از تجهیزات مدرن، مشاوره شما در انتخابی بهتر و کیفیتی برتر آماده خدمات به شرح ذیل می باشد.

- توزیع کلیه قطعات یدکی لیفتراکهای سهند (بالکانکار-بلغاری) سپاهان (کلارک) دوو، کوماتسو، تویوتا، لینده، ایسوزو، نیسان، هایستر، تی سی ام و ..
- تهیه و توزیع قطعات یدکی تراکتورهای مسی فرگوسن ۲۸۵-۳۹۹-۲۴۰-۶۲۹۰-۱۳۵، رومانی، والتر والمت و لومباردینی
- مرکز فروش قطعات یدکی کامیونت های بادسان، فوتون، آذرخش، کاویان، ایسوزو
- تهیه و توزیع قطعات یدکی انواع بیل بکهو- سنو پارس- تبریز TDL- هیدرومک و چکورو
- آماده عقد قرارداد جهت ارائه خدمات فنی، تعمیر، سرویس و نگهداری لیفتراک با ارگان ها و سازمان های دولتی و خصوصی با کادری مجرب



گروه رسانه‌ای و تبلیغاتی، مفت اقلیم

یدکی رسانه (راهسازی)

ماهانامه: 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)

ماهانامه: 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)

ماهانامه: 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

ماهانامه: 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

ماهانامه: 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 بازرس 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 کار آمدی 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 شدنی 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 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 بزنیم. 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 بیند؛ 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 اعضای 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 زاگربرگ: 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 مأموریت 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.

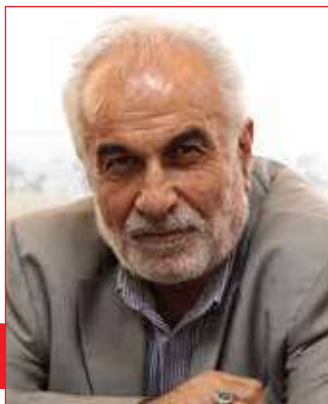
از دیرباز یکی از مشکلات در انتخابات هیئت مدیره اتحادیه ها، میزان اندک تمایل برای کاندیداتوری و مشارکت کم رنگ اعضا بوده است. پیشنهاد می کنم برای حضور حداکثری صاحبان رأی از راهکاری تشویقی و تنبیهی (اجباری) استفاده شود.

❖ 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 و امور 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 اعضاء 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 بهما 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 بپایند 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 جوای 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 شستر) 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 براحتی 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 می باشد؛ اولین اشتباه آخرین اشتباه است. در حال حاضر نفراتی هستند که وجدان کاری دارند و دروغ که عروس همه بدی هاست را نمی گویند و تنها برای پول کار نمی کنند چون در کسب صداقت و راستگویی از همه چیز مهم تر است و موجبات آبرو و اعتبار را فراهم می کند که نیل به اهداف مالی و پول در صورت داشتن آبرو و اعتبار به سهولت و آسانی مهیا می گردد در کسب این خصوصیات بسیار مهم و حائز اهمیت است زیرا همه چیز از پایین بریده می شود ولی کسب از بالا یعنی اینکه هر چه کاسب اعتبارش بیشتر می شود 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 پیش کسوت برای تصمیم گیری 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 نمی کند اما پس از مدتی که پی به راستگویی تو می برند و متوجه می شوند که اشتباه کرده اند به شما اعتماد چند برابر می کنند در خصوص بازار قطعات خودرو که



صنف قطعات خودرو به دلیل داشتن نفرات و اعضاء زیاد دارای مشکلات و درخواست های زیاد و متنوع از سوی اعضا می باشد که رسیدگی به این امور نیاز به یک همیت و فراغ بال و سرعت عمل و قدرت تصمیم گیری و ایفای نقش اصلی هیئت مدیره اتحادیه دارد این موارد نیاز به داشتن اختیارات از مراجع بالادست نیز می باشد. هیئت مدیره باید بیشتر هدف گذاری کند،

محمد نصراله ثیان: عضو شورای مشورتی غرب:

مدیریت سنتی نتیجه نمی دهد

وظیفه هیات مدیره فقط دادن پروانه کسب نیست این کار را دیگران هم می توانند انجام دهند؛ مهم این است که اعضای هیات مدیره برای اعضای توانمند بستر حضور و ارائه پیشنهادهای راه گشا 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 برون رفت از مشکلات برنامه ارائه کنند. آشنایی با امور حقوقی، کامپیوتر، زبان انگلیسی نیز از امتیازات یک نامزد عضویت در هیئت مدیره به حساب می آید.

بکنند و فقط مجری مصوباتی هستند که به آنها ابلاغ می شود. نتیجه این می شود که اعضاء اعتمادی به اتحادیه و عملکرد ندارند. لذا وقتی هیات مدیره اعضا را برای موضوعی دعوت می کنند، بیشتر اعضاء نمی آیند 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 فن آوری های روز بیایند و به صنف کمک کنند.



در حال حاضر اتحادیه فقط رابط بین اتاق اصناف واحدهای صنفی است. اگر هیئت مدیره منتخب برنامه ای هم داشته باشند، نمی توانند 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 زحمت 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، وزارت 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.

دوطلبان 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

دوطلبان هیات مدیره اتحادیه قبل از هر چیزی باید به بزرگی جایگاهی که برای آن دوطلب 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):

فروشندگان 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 زیرساخت 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 فروشگاها 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 توام 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.

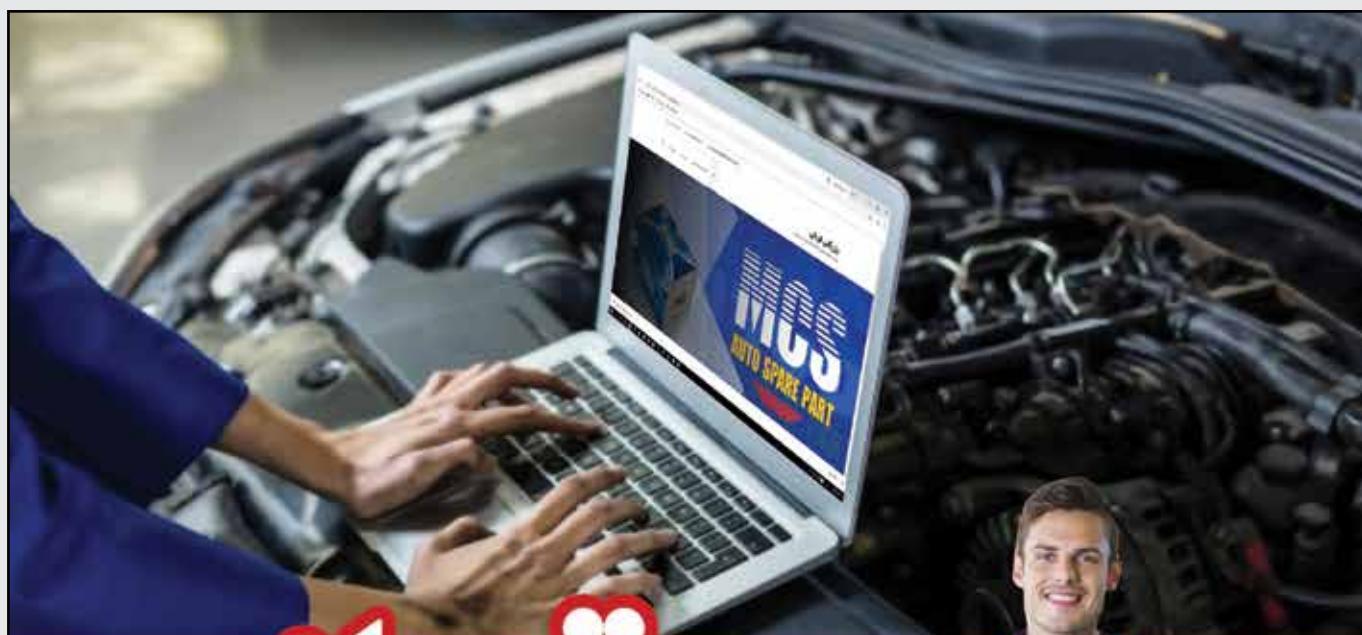
این حرف که اعضاء اعتماد به اتحادیه ندارند؛ هم حرف درستی نیست چون هر زمان اتحادیه در رابطه با آسیب های اجتماعی، کمک به سیل

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 نماییم.



بازرگانی قربانی



www.MCSparts.com

mcs.autoparts@yahoo.com



تلفن : ۰۲۱ ۳۳۹۰۴۵۱۸
۳۳۹۷۳۵۸۰-۲

فکس : ۰۲۱ - ۳۳۹۷۳۵۷۸

آدرس : خیابان ملت ، کوچه
قدیم نوایی ، پاساژ الماس ملت
فروشگاه: همکف، پلاک ۱
دفتر: طبقه دوم، پلاک ۱

گستره کیمیا بارمان GBK

همکاران گرامی و مشتریان عزیز

شرکت قطعه گستر بارمان کیمیا در راستای خط مشی کلی خود به جهت ارائه قطعات اصلی و خدمات بهینه در قالب برندهای برتر اروپایی، اقدام به توزیع برندهای **MecArm مکارم** (کیت کلاچ) ساخت ایتالیا و **کورام Coram** (انواع بلبرینگ و رولبرینگ) ساخت ایتالیا و **جی بی کی GBK** (انواع تسمه و بلبرینگ و رولبرینگ) در بازار لوازم یدکی ایران می نماید. مفتخر خواهیم بود که با ارائه این محصولات اصلی و صاحب نام سهمی اندک در توسعه و رشد کیفی قطعات موجود در بازار داشته باشیم. امید آنکه با مساعدت و همراهی شما گرامیان گامی مثبت در این خصوص برداشته شود.

Fantom

Continental
The Future in Motion

Gates

LUK

INA

FAG KBC

MecArm

GBK

Coram

گستر کیمیا
بارمان GBK

 **مکارم MECARM**

ارائه دهنده کیت های دیسک و صفحه و بلبرینگ از ایتالیا



جی بی کی

ارائه دهنده تسمه تایم و دینام هرزگردهای
دینام و تایم و بلبرینگ های چرخ

 **کورام Coram**

ارائه دهنده هرزگردهای دینام و تایم و بلبرینگ های چرخ





بلبرینگ و رولبرینگ خودرو



یک سال گارانتی



فروشگاه خرم بلبرینگ

تهران، خیابان امیرکبیر، کوچه ناظم الاطباء شمالی، پاساژ تهران، پلاک ۴۰/۲

۴۴۶۰ ۳۳۹۹ (۰۲۱)



پیروز پارت

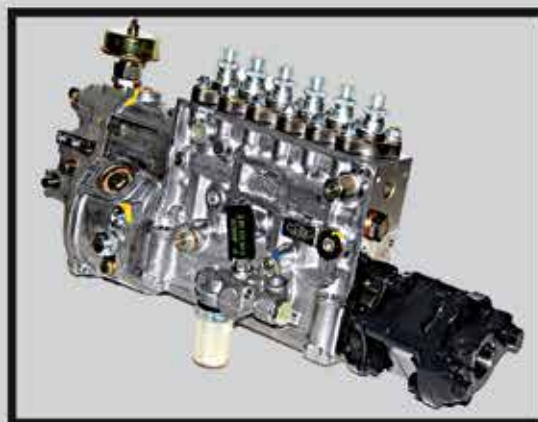
Sale Manager: Negar Azimzadehgan



BOSCH



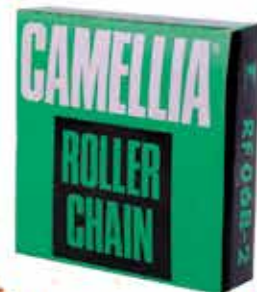
تهیه و توزیع قطعات یدکی پمپ و انژکتور فروش و خدمات پس از فروش



تلفن: ۵۳ - ۸۳ - ۳۳۹۸۱۰۴۳ (۰۲۱)
تهران، خیابان امیرکبیر، کوچه سراج الملک، بن بست
دوم ساختمان ونوس، بلوک C طبقه چهارم، پلاک ۴۰۴

فروشگاه جوادی

تهیه و توزیع لوازم یدکی نیسان و سایپا دیزل



دفتر: خیابان امیرکبیر، کوچه اصلانی، فروشگاه: خیابان اکباتان، کوچه نفیسی،
پلاک ۲۳ (ساختمان سام) طبقه ۴ واحد ۱ پاساژ رسالت، طبقه اول، پلاک ۴۴
تلفن: ۳۳۹۴۹۱۷۹ - ۳۳۹۷۳۹۸۸ - ۳۳۹۳۶۷۲۱ همراه: ۰۹۱۲۱۴۳۶۸۹۳



**SHAYEGAN
GROUP**

سال‌هاست همراهتان هستیم

نمایندگی فروش تسمه‌های پتتر، اس‌اچ‌تی‌سی و اپتی‌بلت در ایران



INNOVATION,
DURABILITY
AND
RESILIENCE



تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، کوچه ۸ متری بانک صادرات پلاک ۲۴
تلفن: +۹۸ (۲۱) ۳۳ ۹۵ ۶۸ ۹۱-۲
فکس: +۹۸ (۲۱) ۳۳ ۹۵ ۶۸ ۹۲

www.shayegantrade.com



تامین یدک راه (بازرگانی برادران رستمیان)

فروش انواع چهارشاخه گاردان

۵۵۷۹۵۷۹۶-۵۵۷۳۶۹۷۵

۰۹۱۲۹۴۶۵۷۰۰

شماره ثبت برند: ۳۴۲۱۱۴

TOYO

UNIVERSAL joint KIT

 toyoiran

 toyo.center.iran

100% Satisfaction

Comparable
Performance

Perfect Fit

OE Quality &
Performance

japan
license





قطعات ترمز

پخش

آذین تنه



شماره ثبت: ۱۶۸۵۶۳



بوستر با پمپ ترمز دو مداره ستلاپی پیکان



بوستر با پمپ ترمز دو مداره وانت (ABS)



نمایندگی های فعال آذین تنه در تهران

آقای مهدی نامدار

۰۲۱ ۳۳ ۹۴۰ ۸۹۳

آقای حسین پیری

۰۲۱ ۳۳ ۹۷ ۵۵۱۰

آقای سیاوش فروزان فر

۰۲۱ ۳۶۶ ۷۶ ۲۲۴

آقای سید حسن ایزدی

۰۲۱ ۳۳ ۹۸۰ ۵۲۲

آقای ناصر توکلی

۰۲۱ ۳۳ ۹۰۹۰ ۲۹

آقای میلاد زندی

۰۲۱ ۳۳ ۹۵۸۶ ۵۱



نمایندگی فعال از کلیه شهرستان ها پذیرفته می شود

فروشگاه مرکزی آذین تنه (TNH)

تهران، خیابان اکباتان، کوچه ملت، پلاک ۳۰

شماره تماس: ۰۲۱ ۳۳ ۹۲۰ ۴۵۴ / ۰۲۱ ۳۳ ۹۵۶۳ ۲۹ / ۰۲۱ ۳۳ ۵۳۱۵ ۲۰

✉ azintaneh@yahoo.com

t.me/azintanehTNH

www.azintaneh.ir



جک هیدرولیک فرمان سیال

فقط
با آرم سیال

فقط
در بسته بندی سیال



دارای گواهی ثبت اختراع به شماره "98001" از سازمان ثبت اسناد کشور

دارای گواهی دانش بنیان از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

دارای تاییدیه OEM از شرکت ایران خودرو (شرکتی)

دارای استاندارد جهانی تولید IATF در حوزه خودرو سازی

تلا داشته آزمایشگاه مرجع کمک هیدرولیک فرمان در ایران
(مورد تایید ایران خودرو و ایتراک)

جک هیدرولیک سیال، هیچ محصول مشابهی ندارد.

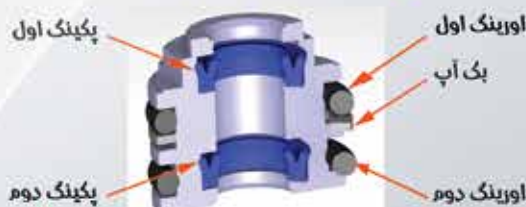
هرگونه کپی برداری و سوء استفاده از اختراع و طرح صنعتی
ثبت شده سیال در حوزه تولید، توزیع و انبارش پیگرد قانونی دارد.

جک برند یا نام تجاری بر روی محصول جعلی به منزله کپی برداری، تقلب
جعل عمدی طرح توسط ذینفع بوده و پیگرد مستقیم خواهد داشت.

لطفا در هنگام خرید به آرم و طرح بسته بندی سیال توجه فرمایید.

تفاوت اساسی جک هیدرولیک فرمان سیال با محصول کپی برداری شده

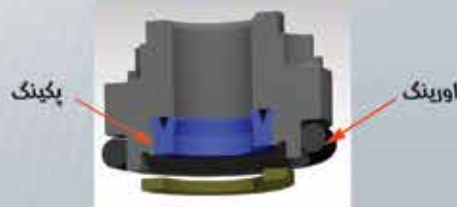
درپوش جک هیدرولیک سیال (شرکتی)



1. افزایش کیفیت

2. افزایش طول عمر جک

درپوش جک کپی برداری شده



در طرح پژو فرانسه و کلیه تولیدات (چین، کره و...) جهت آیینی کلویی جک هیدرولیک فرمان، از X رینگ
استفاده می شود. شرکت سیال نیرو صنعت برای اولین بار در ایران، پکینگ هیدرولیک با عملکرد بالا را
جایگزین X رینگ نموده است.

استفاده از پکینگ در آیینی کلویی جک هیدرولیک فرمان در انحصار شرکت سیال نیرو صنعت می باشد.
تغییر طرح مطابق فوق و استفاده از مواد اولیه ارتقا یافته در آیینی های داخلی به عنوان اختراع در
سازمان مالکیت صنعتی ایران با شماره "98001" به نام شرکت سیال نیرو صنعت، به ثبت رسیده است.

Website: www.sns-co.ir



سیال نیرو صنعت
تولید کننده قطعات و مجموعه های خودرو

SAYAL NIROO SANAT

لیست محصولات تولیدی سیال

- جک هیدرولیک فرمان (شرکتی)
- با دوازده ماه گارانتی
- دانش بنیان، دارای ثبت اختراع
- انواع شیم فیلر گیری (شرکتی)
- انواع خار سر میل لنگ موتور (شرکتی)
- (پژو 405، سمند پارس، EF7)
- کنیستر L90 (بخار گیر بنزین تندر)
- کنیستر ریو، پراید انژکتور و کاربراتوری
- کنیستر پژو 206، 405، سمند، پارس، رانا و والت باردو
- شیر بکترفه بخارات EF7 (شرکتی)
- انواع صابن و سوکت بنزین
- منبع انبساط پژو 206

سیال نیرو صنعت متنوع ترین تولید کننده
کنیستر در ایران افتخار دارد اعلام نماید
برای اولین بار کنیستر L90 خودکفا گردید

آماده همکاری با عاملیت های فروش عمده

026- 4533 2259
0902-431 8427

Website: www.sns-co.ir

تولید ملی، افتخار ملی

MADE IN IRAN

جهان لوکس

تهیه و توزیع لوازم برقی و انژکتور با مارک (LUX, MHK)
پراید، پژو، سمند، پیکان و انواع سوکت و انواع شیشه آینه
نمایندگی بوق OSUN و لامپ vosla آلمان



تهران، خیابان امیرکبیر، پاساژ کاشانی، طبقه همکف، پلاک ۸۷
تلفن: ۳۳۹۳۶۷۵۱-۳۳۹۵۳۲۶۰-۳۳۹۱۴۹۲۳
فکس: ۳۳۹۰۰۴۷۳ همراه: ۰۹۱۲۱۱۶۲۹۳۶
Email: jahanlux2000@yahoo.com

ترحمی

تولید و پخش وایر شمع سیلیکونی با
کابل دولایه منجید دار دوگانه سوز



با مارک:

POWER MAGPLUS

تهران، خیابان اکباتان، کوچه آهنین، پاساژ امین زیر زمین پلاک ۹

کارخانه: کرج پل فردیس ابتدای جاده ملارد پلاک ۳۷۵

تلفن: ۰۲۱-۳۳۵۳۲۳۶۸ ۰۲۱-۳۶۶۱۹۶۹۴

همراه: ۰۹۱۲۵۷۲۲۹۸۸



Samco

سامکو

www.Samcomvm.com



info@samcomvm.com

مرکز تخصصی قطعات اصلی و شرکتی خودرو



تلفن تماس: ۰۲۱ - ۳۳۹۳۰۸۲۷ - ۰۲۱ - ۳۳۹۳۰۹۷۰

یدک

سایپا

فروشگاه علی

عامل فروش قطعات یدکی پراید



تصفیه برف پاک کن



سنسور اکسیژن



فلوی هرز گرد



سیم کلاچ



تسمه دینام



واشر سر سیلندر کره ای



ضد یخ



پمپ بنزین کاربراتور



سنسور دمای آب



موتور فن



میل فرمان افقی



انواع لنت جلو و عقب



انواع کاسه نمد



کیت کلاچ



بوق



رینگ موتور



درب ترموستات



انواع وایر شمع



استپر



سوزن انژکتور



ترموستات



انواع دسته موتور



تسمه تایم



اهرم دوشاخه کلاچ



سیبک فرمان سامیونگ



انواع بلبرینگ



شمع موتور

بوستر و پمپ ترمز کامل، رادیاتور آب، پوسته کلاچ، لیور دسته دنده، سر سیلندر، واشر درب سوپاپ، واشر سر سیلندر، نوار دور درب

تهران - خیابان اکباتان - مجتمع تجاری معصومی - زیر زمین - پلاک ۷

تلفن: ۰۲۱۳۳۹۷۸۵۲۲ - ۰۲۱۳۳۹۸۷۴۸۶ - ۰۲۱۳۶۶۱۰۹۵۰ - همراه: ۰۷۷۹۰۷۷۱۴۰۹۳۷

لینک کانال تلگرام: @jahanyadaki

تلگرام: ۰۹۲۱۲۰۸۷۱۸۵ کشت کار

لوازم یدکی بابک

پخش انواع لوازم خودرو های

پرايد



پڑو



۹۰ ال



تلفن: ۰۷۱ - ۳۶۲ ۵۴ ۴۴۷

تلفکس: ۰۷۱ - ۳۶۳ ۵۲ ۲۱۶

جواد لطیف شاہی
۰۹۱۷۱۲۰۵۶۹۹

**شیراز، بالاتر از صنایع
روبروی پمپ بنزین**

EAGLEYE® EAGLITE®



لامپ اتومبیل عقاب



MADE IN KOREA

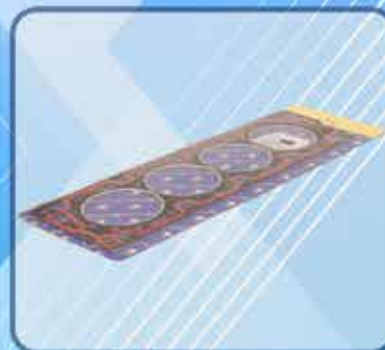
www.lampeoghab.com
www.lampeoghab.ir

(محسن محمدی)

تلفن: ۳۳۹۱۵۱۶۶ دفتر
۳۳۱۱۷۱۲۱ فروشگاه

فروشگاه ابری

تهیه و توزیع قطعات خودرو و محصولات ایرانخودرو



خیابان ملت، پاساژ بازرگان، طبقه همکف، پلاک ۵۸

تلفن: ۳۳۹۲۴۲۲۷-۳۳۹۲۴۲۲۸





کیفیت را از ما بخواهید



نمایندگی رسمی لامپ های اتومبیل FLOSSER آلمان در سرتاسر ایران



حسن زاده

تهران - خیابان امیرکبیر - پاساژ کاشانی - همکف - پلاک ۹۲

تلفن: ۳۳۹۱۸۷۷۰ - ۳۳۹۳۶۷۳۳ - ۳۳۱۱۵۸۹۷

TARIGHIAUTO@HOTMAIL.COM

WWW.PERADO-LIGHT.COM

طریقی



دریا قطعه

دریایی از قطعات ایران خودرو و سایپا
برقی و موتوری کامل



خیابان ملت، پاساژ امیران پلاک ۶

تلفن: ۳۳۵۳۲۳۹۷-۳۳۵۳۲۳۹۹ همراه: ۰۹۱۲۲۹۰۹۴۹۷ شالوند

✉ daryaghate@gmail.com

با اطمینان خرید کنید



۳ سال
گارانتی



اگزوز اصلی مشهد
شرکت رضا
شماره ثبت: ۳۵۰۶۳

۰۵۱ ۳۸ ۳۳۰ ۱۰۰

دفتر مرکزی: مشهد مقدس اتوبان شهید کلاتری
میدان جهاد، ساختمان ۴۳۸ همراه: ۰۹۱۵۵۰۹۱۴۲۸

فروشگاه سانترال اتوپارت COAP



mazda

عرضه مستقیم لوازم یدکی اتومبیل

SEE SUN



مدیران خودرو



JAC



آدرس: تهران
خیابان امیر کبیر
پاساژ کاشانی
طبقه ۳، پلاک ۲۸۵

۳۳۹۳۸۹۶۷

امیرعلی بلوریان ۱۱۴۲۸۱۹-۰۹۱۲

۰۹۳۶۱۱۴۲۸۱۹

فکس:

تلگرام:

تلفن: ۳۳۹۰۰۰۸۷

۳۳۹۳۸۳۰۸

۳۳۹۳۶۴۸۸

۳۳۹۳۷۱۰۶



گروه صنعتی قرنی

اتاق عقب فایبرگلاس



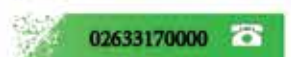
[HTTPS://GHARANI.CO](https://gharani.co)



انواع قایق



[HTTPS://GHAYEGHGHARANI.IR](https://ghayeghgharani.ir)



CONTACT US:

02633170000

info@gharani.co

info@ghayeghgharani.ir

<https://gharani.co>

<https://ghayeghgharani.ir>



Asia

Asbestos-Free Brake Pads, Shoes & Lining Manufacturer



تاسیس ۱۳۶۲

بیش از ۳۰ سال تجربه تولید لنت ترمز در داخل کشور

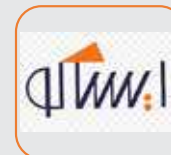
بدون آزیست



شایسته دریافت:
گواهینامه استانی رعایت حقوق مصرف کنندگان



تامین کننده خطوط تولید شرکت های خودروسازی ایران



Asia

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، ابتدای بلوار آفریقا، ساختمان شماه ۵، طبقه دوم، واحد ۶

WWW.ASIALENT.COM
INFO@ASIALENT.COM

تلفن: ۸۸۶۵۰۰۷۱-۲
فکس: ۸۸۷۹۳۸۲۰





(لامپ و تیغه برف پاک کن تخصصی برای اتومبیل های ایرانی و خارجی)

فروشگاه هایپر تک

فکس: ۰۵۰۲۰۹۵۳۳

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۴۹۰۱۴ - ۰۲۱-۳۳۶۱۹۰۷۰

همراه: ۰۹۱۲۱۴۷۳۲۱۷

حسین سعیدی فر

دفتر مرکزی: تهران، خیابان امیر کبیر، کوچه اوحدی، مجتمع تجاری موسوی، طبقه ۱ واحد ۳

فروشگاه: تهران، خیابان امیر کبیر، کوچه سراج الملک، نبش پاساژ احمد، پلاک ۱

WWW.HYPERTECH.CO.IR

کيهان يدک

نماینده گي گروه عظام

کد نمایندگی: ۲۴۰۵۱۶



EZAM

Automotive parts group

عظام
گروه قطعات خودرو



پیکان - روآ - پراید - پژو ۴۰۵

۲۰۶ - سمند ملی - تیبا - یورو ۴

بخش ساچمه گیربکس پیکان و روآ

۳۶۶۱۴۳۸۶

۳۳۱۱۹۴۴۶

ملکیان ۰۹۱۲۱۷۵۶۸۲۱

تهران ، اکباتان ، ۸ متری ملت ، روبروی بانک سپه ، پلاک ۱۸

بازرگانی نعمتی

نماینده رسمی و انحصاری برندهای: **P.N.C**

onsan , **MAJOR** , **WOD** , **ITCO**
WORLD OF DISC original quality spare part



E-mail : PNC_trading@yahoo.com

Tel: +98 21 33 92 43 65 - 33 11 74 25 Fax: +98 21 33 92 43 64



SUZUKI

یدک سازان
yadak sazan

تهیه، توزیع و واردات کلیه لوازم یدکی و قطعات سوزوکی



CITROËN



PEUGEOT



DFV



Hama

ENGINE PARTS
SUSPENSION PARTS
BRAKE PARTS
EXHAUST PARTS
STEERING PARTS
TRANSMISSION PARTS
BODY KIT



آدرس شعبه ۱: تهران، خیابان امیر کبیر، پاساژ کاشانی، طبقه اول، پلاک ۲۲۴

تلفن: ۳۶ ۶۱ ۲۵ ۶۷

آدرس شعبه ۲: تهران، خیابان ملت، روبروی مترو ملت، پاساژ ایران ماشین، طبقه زیر همکف پلاک ۷

تلفن: ۳۳ ۱۱ ۵۴ ۶۸ همراه: ۰۹۱۲ ۳۹۰ ۴۹ ۹۳ ۰۹۱۲ ۵۵۴ ۲۴ ۷۳



فروشگاه بنی انسان

قطعات تخصصی موتور

محصولات با کیفیت و دارای گارانتی



سرسیلندر کامل پیکان چدن



سرسیلندر کامل پیکان - روآ - RD



سرسیلندر کامل ۴۰۵ - ۱۸۰۰
تک سوز - دوگانه سوز



سرسیلندر کامل سال ROA



سرسیلندر کامل سمند EF7
تک سوز - دوگانه سوز



سرسیلندر کامل ۲۰۶ تیپ ۲



سرسیلندر کامل پراید
زیمنس - ساژم - کاربراتور



سرسیلندر کامل ۴۰۵ - ۲۰۰۰

محصول جدید در راه است...

تهران، خیابان امیر کبیر، پاساژ کاشانی، طبقه دوم زیر زمین پلاک ۵۰۹

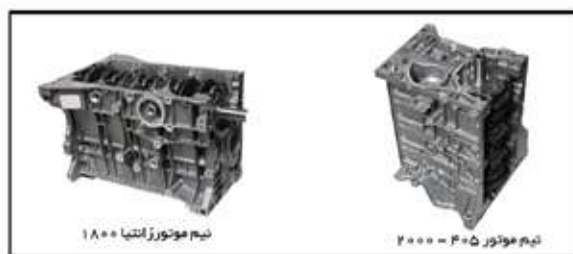
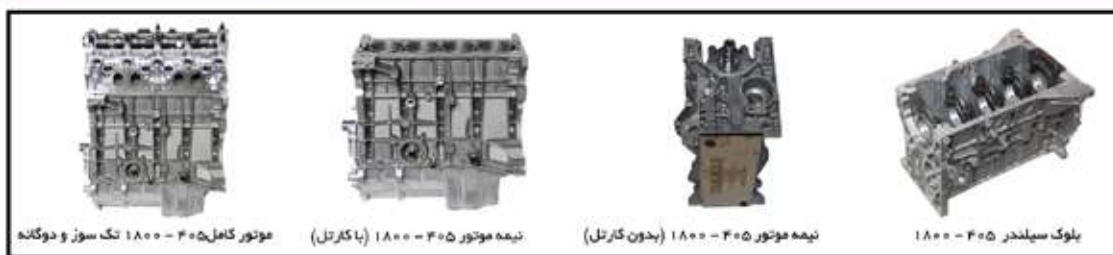
۰۲۱ ۳۳ ۹۱۹۶ ۰۷ - ۰۲۱ ۳۳ ۹۰۷۲ ۳۷ - ۰۹۱۲ ۱۹۷ ۲۹ ۱۵ بنی انسان



فروشگاه بنی انسان

قطعات تخصصی موتور

محصولات با کیفیت و دارای گارانتی



کلیه محصولات دارای برگه ی تعویض موتور می باشند

محصول جدید در راه است...

تهران، خیابان امیر کبیر، پاساژ کاشانی، طبقه دوم زیر زمین پلاک ۵۰۹

۰۲۱ ۳۳ ۹۱ ۹۶۰۷ - ۰۲۱ ۳۳ ۹۰ ۷۲ ۳۷ - ۰۹۱۲ ۱۹۷ ۲۹ ۱۵ بنی انسان

فروشگاه رستمی

نمایندگی سنجش

آدرس: خیابان ملت، پاساژ ملت، طبقه همکف، پلاک ۱۹

تلفن: ۳۳۹۰۹۱۵۵ - ۳۳۹۵۰۴۸۰ - ۳۳۹۸۵۳۰۳ همراه: ۰۹۱۲۳۲۲۰۸۴۸ @rostamiyadak

Master
Motors

Frantec

شرکت تولیدی صنعتی
سنجش

AMT

uniX

HPC

CBS

DinaPart

MWH



MWH



DinaPart



CBS



HPC



uniX



AMT



Master
Motors



شرکت تولیدی صنعتی
سنجش



Frantec



به کانال فروشگاه وصل شوید
تا قیمت ها را به روز مشاهده کنید

@saypayadakashkan315

کلیه لوازم سایپا به صورت مذاکره ای
با درصد تخفیف مناسب قابل ارائه می باشد

تهران

سایپا یدک (اشکان ۳۱۵)

مجموعه تسمه های اتو کلاچ 	مجموعه تسمه های اتو کلاچ 	مجموعه تسمه های اتو کلاچ 	مجموعه تسمه های اتو کلاچ 
مجموعه لنت ترمز جلو و عقب 	مجموعه لنت ترمز جلو و عقب 	مجموعه لنت ترمز جلو و عقب 	مجموعه لنت ترمز جلو و عقب 
مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 
مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 
مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 
مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 
مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 
مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 
مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 	مجموعه کاپس های پمپ و تسمه 

ارسال به تمامی نقاط کشور
شهری تهران رایگان

تهران، خیابان اکباتان، کوچه آهنین، پاساژ مالکی، همکف، پلاک ۱۵
تلفن: ۳۳۹۸۴۳۳۲ - ۳۳۹۸۴۲۴۶ | ۰۹۸۰۰۷۷۵۳۰۰



بهترین انتخاب ایرانی



۱ تضمین کیفیت

دارای ضمانت بدون قید شرط

۲ قیمت رقابتی

بهترین پیشنهاد با توجه به کیفیت و شرایط بازار

۳ تنوع بالای محصولات

تولید انواع لنت ترمزهای دیسکی و کفشکی برای خودروهای داخلی و وارداتی

۴ ایمنی کامل

دارای نشان استاندارد ملی ایران و استانداردهای جهانی مدیریت کیفیت

مُرسا، تولید کننده انواع لنت های دیسکی و کفشکی

			
لنت جلو پراید	لنت جلو پیکان	لنت جلو پژو ۴۰۵	لنت جلو پژو ۴۰۶ تیپ ۳
			
لنت جلو پژو ۴۰۶ تیپ ۵ و ۶	لنت عقب پژو ۴۰۶ تیپ ۵ و ۶	لنت جلو سمند ملی	لنت جلو زانتیا ۲۰۰۰
			
لنت جلو نیسان وانت Z24	لنت جلو تندر ۹۰	لنت جلو تیبا و ریو	لنت جلو رانا
			
لنت عقب پراید	لنت عقب پیکان	لنت عقب پژو ۴۰۵	لنت عقب پژو ۴۰۶ تیپ ۳
			www.morsa.co
لنت عقب تندر ۹۰	لنت عقب تیبا و ریو	لنت عقب سمند ملی	



Morsa
مرسالت
بهترین انتخاب ایرانی



Gostaresh Sanat Karbordi
APADANA Co.

شرکت گسترش صنعت کاربردی
آپادانا (سهامی خاص)



GSK & QC
APADANA (Wanxiang Group)

- مورد استفاده در خط تولید (OEM)
- با بهترین کیفیت اتحادیه اروپا
- نماینده انحصاری QC (Wanxiang Group) و GSK در ایران
- دارای ۱۰۰/۰۰۰ کیلومتر یا ۲ سال ضمانت
- دارای تاییدیه کیفی از خودروسازان داخلی

فروشگاه مرکزی: تهران، خیابان امیرکبیر، کوچه ناظم الاطبا
پاساژ تهران، طبقه همکف، پلاک ۱۷
تلفن: ۳۳۹۲۰۴۱۱ | فکس: ۳۳۱۱۸۴۷۶
دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی شمالی، ساختمان ۲۵۰
شماره ۶۲۹، طبقه ۵، واحد ۱
همراه: ۰۹۱۲۱۱۴۰۹۴۲ | تلفن: ۳۳۹۵۳۶۳۸

www.gska.ir | info@gska.ir

gskapadana / @gskapadana



فروشگاه شیرازی

SHIRAZI STORE

تهیه و توزیع کلیه قطعات اتومبیل های



اپل، گل، لیفان، جک و چانگان



ارسال به کلیه نقاط تهران و ایران



واحد فروش قطعات جک، اپل و گل:

۳۳۹۱۵۲۳۲ - ۳۳۱۱۳۲۹۷

۳۳۹۳۰۹۳۴

۰۹۱۲۳۳۹۵۷۰۳



JAC



CHANGAN

واحد فروش قطعات لیفان و چانگان:

۳۳۹۲۴۰۳۴ - ۳۳۹۹۵۰۶۳



LIFAN

نشانی: خ ملت، پلاک ۸۴



بازرگانی هنرور

www.GenuineParts.ir

MOBILETRON™

AUTOMOTIVE ELECTRONICS Since 1982

پخش کننده قطعات اصلی موبیلترون ساخت تایوان



سنسور اکسیژن سازم برای



آفتامات دینام 1.90



آفتامات دینام پژو تک بیج



آفتامات دینام پژو دو بیج



مگنت برای و نیسان



آفتامات دینام انزکتور برای



آفتامات دینام کاربراتور برای



آفتامات دینام پژو ۲۰۰۰



آفتامات دینام فیش بیل برای



آفتامات دینام تیا



آفتامات دینام فیش بالا برای



آفتامات دینام ریو



دیود دینام انزکتور برای



دیود دینام کاربراتور برای



کوتل زمینی برای



کوتل سازم برای و پژو



M-H AUTOPARTS
GENUINE PARTS IRAN-KOREA



آفتامات دینام پورو ۴



آفتامات دینام لیسان



M-H AUTOPARTS
GENUINE PARTS IRAN-KOREA

آدرس: تهران، خیابان ملت، سه راه اکباتان، نبش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶
تلفن: ۳۳۹۴۷۱۴۱ - ۳۳۱۱۰۸۵۵ - ۳۳۹۸۳۵۹۰ - ۳۳۹۴۴۰۹۰
تلفکس: ۳۳۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۴۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور



BEPA
Premium fuel systems
Made in Korea

بازرگانی هنرور



فیلتر بنزین ریو - تیبیا



پمپ بنزین پراید ۴ فیش



پمپ بنزین کاربراتور پراید



پمپ بنزین کامل ریو

M-H AUTOPARTS
GENUINE PARTS IRAN-KOREA

www.GenuineParts.ir

BEPA
Premium fuel systems
Made in Korea

نمایندگی انحصاری محصولات

ساخت کره جنوبی



فیلتر روغن



HYUNDAI



مغزی پمپ بنزین دوو - هیوندای



پمپ بنزین کامل دوو

آدرس: تهران، خیابان ملت، سه راه اکباتان، نبش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶

تلفن: ۳۳۹۴۷۱۴۱ - ۳۳۱۱۰۸۵۵ - ۳۳۹۸۳۵۹۰ - ۳۳۹۴۴۰۹۰

تلفکس: ۳۳۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۲۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور



SUSPENSION PARTS
GENUINE REPAACEMENT PART