علیرضا نیک‌آئین؛ رییس اتحادیه تعمیرکاران خودرو

اتحادیه ملجاء و مرجع همه امور اعضای صنف

اتحادیه ملجاء و مرجع همه امور اعضای صنف است مدیریت سرمایه های انسانی، راه اندازی نظام دریافت پیشنهادها و انتقادات، ایجاد فرصت های آموزشی، تحول سازمان اداری اتحادیه و ارتباط هدفمند با دولت و مطالبه حقوق جمعی صنف مسئولیت اصلی هیئت مدیره است.....

صفحه ۴

صفحه ۷

استاد اسکندر معترف پیشکسوت پژو در ایران

نسل اول پژو در ایران

آرش محبی نژاد؛ دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه وقطعه سازان

تهدید و تحریم هم‌زمان قطعه سازی

صفحه ۲

غلامحسین حمزه؛ نایب رییس دوم اتحادیه لوازم یدکی وماشین آلات تهران

نماینده کشوری لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات در جلسه ملی استاندار ایران

صفحه ۸

محمدرضا ملاکی؛ رییس کمیسیون اقتصادی اتحادیه لوازم یدکی وماشین آلات تهران

با مشارکت و محوریت تشکل های صنفی از کسب و کارهای اصیل حمایت شود

صفحه ۸

رضا هاشمی؛ رئیس هیئت مدیره شرکت آذین تنه

آذین تنه استوار بر دانش، تجربه و عشق

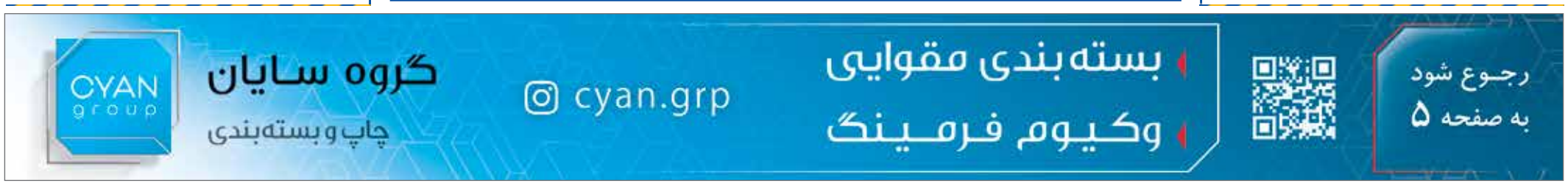
صفحه ۳

مجید رحیمی؛ فروشنده بلبرینگ ولوازم یدکی

کیفیت خط تولید (OEM)

شرکت گسترش صنعت کاربردی آپادانا سال ١٣٨٤ تاسیس شده است. رسته اصلی و تخصصی شرکت عرضه بلبرینگ های خودرویی است اما اقلام دیگر بلبرینگ اعم از صنعتی و ماشینی نیز در سبد محصولات شرکت قرار دارد.....

صفحه ۵



Franco ® AUTO SPARE PARTS
YELKEN

آرش محبی نژاد؛ دبیر انجمن صنایع همگن، نیرو محرکه و قطعه سازان خودرو

تهدید و تحریم هم‌زمان قطعه سازی

در حالی که به برکت تحریم‌ها فرصتی برای قطعه سازان بوجود آمده و نهضت داخلی سازی نیز شروع شده است اما به گفته آرش محبی نژاد دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه سازان خودرو کشور اگر عزم و وفاق ملی در حمایت و تضمین استمرار سیاست تعمیق داخلی سازی وجود نداشته باشد؛ تاریخ تکرار خواهد شد و با رفع موانع واردات باردیگر سرمایه گذاران متضرر خواهند شد.

بسته مشوق ساخت داخل و پیشنهاد تشکیل کمیته ملی خودرو

آرش محبی نژاد در گفت و گو با خبرنگار قطعات خودرو با بیان این که با بازده سرمایه گذاری در تولید بسیار ناچیز است و بعضا حتی سرمایه گذار متضرر می شود گفت: ما پیشنهادی ارائه کرده ایم تا همه مراکزی که به نوعی در صنعت خودرو و قطعه سازی موثر هستند کنار هم در یک کمیته ملی بنشینند و تصمیمات کارشناسی شده و مورد وفاق بگیرند و این هدف گذاری ها و دستورالعمل ها از سوی همه مراکز پیگیری و اجراء شوند. چرا که در حال حاضر هر بخشی به صورت جزیره ایی و از دیدگاه خودش به موضوع نگاه می کند. بنابراین سیاست گذاری ها و عملکردها هم جهت نیستند. وزارت صمت متولی امر است اما بانک مرکزی، گمرک، سازمان حمایت، محیط زیست یا استاندارد که همگی در بدنه دولت هستند نگاه هم سو ندارند. کمیسیون های مرتبط مجلس نیز نگاه خودشان را دارند اگر بتوانیم یک وحدت نظر و وفاق ملی ایجاد کنیم ظرفیت عظیم صنعت خودرو، تولید ارزش خواهد کرد، در نتیجه سرمایه های سرگردان را هم به اندازه خودش جذب کرده و در اقتصاد کلان تحولی را شاهد خواهیم بود.

محبی نژاد بسته پیشنهادی مشوق ساخت داخل را نیز در راستای افزایش بازدهی سرمایه گذاری در تولید لوازم یدکی دانست و افزود در این بسته ده بند دیده شده است که ٦ بند حاکمیتی و ٤ بند دیگر در حیطه رفتار و تعامل خودرو سازان است.

تامین مواد اولیه و ملزومات تولید در بند قانونی تاریخ گذشته

دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه سازان خودروکشور گفت: براساس قانونی که سال‌ها قبل در مجلس به تصویب رسیده است مواد اولیه شامل محصولات پتروشیمی یا پالایشگاهی براساس قیمت فوب خلیج فارس (FOB) با قیمت دلار بازار آزاد و از طریق بورس عرضه می‌شود این وضعیت کم و بیش در مورد فلزات رنگین، فلزات آهنی (فولادی) و سایر نهاده های تولید نیز برقرار است. لذا نوسانات دلار بلافاصله در قیمت محصولات تولید داخل نمایان می شود. مردم نیز دچار ابهام می شوند که کالای داخلی چه ربطی به دلار دارد؟ جوابش در همین قانون است. البته موضوع کمی بغرنج‌تر نیز هست زیرا مواد عرضه شده در بورس با حجم بالا هستند و خریدار آن تبعاً دلالان خواهند بود. تولید کننده باید بعداً به اندازه نیازش با قیمتی به دلخواه دلال خرید انجام دهد. محبی نژاد افزود: تولیدکنندگان می گویند در شرایط فعلی باید روش ها و ضوابط فروش متناسب با وضعیت فعلی تغییر کند حداقلش این است که خرده فروشی مستقیم به تولید کننده انجام شود.

تامین ارز وگزینه ای که از روی میز بازرگان با نام و نشان برداشته شده است

آرش محبی نژاد با بیان این که صنعت خودرو تحریم شده است و همین کافی است که کارواردات مواد اولیه و ملزومات تولید سخت و پیچیده شود اظهار داشت با این حال بانک مرکزی واردات بدون انتقال ارز یا بدون اعلام منشاء ارز را برنمی تابد در نتیجه این ارز که به هر حال وجود دارد پشت مرزها نمی ماند بلکه در اختیار قاچاقچی کالا قرار می گیرد و بدون پرداخت عوارض گمرکی، نام و نشان، رد و اعتبار وارد کشور می شود. محبی نژاد افزود بانک مرکزی می تواند در صنایعی که تحت تحریم هستند اجازه دهد بخشی از واردات با این روش انجام شود و تجارت در سیاهی شفاف شود.

اشتراک
برای دریافت ماهنامه
قطعات خودرو
با شماره های زیر تماس بگیرید
۰۲۱-۷۷۵۳۰۰۹۸
۰۹۳۵۱۲۶۰۰۷۲

رضا هاشمی؛ رئیس هیئت مدیره شرکت آذین تنه

آذین تنه استوار بر دانش، تجربه و عشق

هرگز نمیتوان هنر و صنعت را از یکدیگر جدا کرد همانطور که سخت کوشی و تجربه بخشی از هردو و خلاقیت نیز موتور پیشران هنر و صنعت است. همین شباهت ها و ارتباط با لایه های عمیق شخصیت و جان آدمی است که هنرمند و صنعتگر را در یک افق قرار می دهد.

روزگاری رضا هاشمی که به تازگی وارد دوره نوجوانی شده بود هنر قالبسازی و تراشکاری را فرا گرفت.
او شور و انرژی جوانی را در آموختن و ساختن به کار بست.
در همان زمان به فعالیت خود ادامه داد اما از شغل و هنرش ثروت نخواست، گنج او محصولاتی است که با دانش، تجربه و همراهی همکاران و شرکایش ساخته می شود و مصرف کننده نهایی را راضی نگه می دارد.
امروز عدد سن، او را در دوره میانسالی نشان می دهد، عزمش برغم همه سختیها ساخت ترمز هوشمند الکترونیکی (ABS,ESC) است.
به امید آن که روز به روز تمامی جاده های کشور ایمن تر شده و جان هموطنان حفظ شود.

همکاری آذین تنه با شرکت‌های AP Lockheed انگلستان و Bosch آلمان

زمانی بودکه شرکت ساپکو در گروه صنعتی ایران خودرو تاسیس شد.
مدیران آن مجموعه براساس یک استراتژی ملی و با هدف داخلی سازی به دنبال تولیدکنندگان با انگیزه و توانمند ایرانی بودند. لذا یک واحد صنعتی درجاده لشکرگ که به فعالیت تولید سیستم ترمز خودروهای سنگین مشغول و تعدادی صنعتگر با تجربه را در خود جای داده بود منتخب ساپکو شد تا بوستر پیکان را در تیراژ ۱۰ هزار عدد بسازد.
نام شرکت آذین تنه برگرفته از حرف اول نام های خانوادگی ترجمان، نکونظر و هاشمی (تنه) و ترکیب آن با کلمه آذین می باشد. این سه صنعتگر، مدیر، استراتژیست و از همه مهمتر دوستان همراه بوده و هستند و هرکدام بخش مهمی از کار را برعهده گرفتند.
شرکت تولیدی آذین تنه در سال ۱۳۷۱ با هدف تولید ترمز بادی خودروهای سنگین آغاز به کار کرد. دو سال بعد همزمان با تاسیس رسمی شرکت و با تولید بوستر ترمز پیکان جزو اولین تولیدکنندگان سیستم ترمز خودروهای سبک در ایران شد. در سال های بعد همکاری آذین تنه با شرکت های AP Lockheed انگلستان و Bosch آلمان و دریافت لیسانس تولید سیستم ترمز از این شرکت ها منجر به بهبود کیفیت و رضایت بیشتر مشتریانش شد. در سالهای اخیر آذین تنه توانسته با جذب فارغ التحصیلان و نخبگان جوان دانشگاه های بزرگ کشور و همچنین با بهره گیری از تجارب کارکنان با سابقه این صنعت، فرآیندهای تولیدی خود را بهبود داده و به یکی از پیشتازان داخلی سازی قطعات خودرو تبدیل شود.
هم اکنون بسیاری از قطعاتی که سال های گذشته به کشور وارد میشد، توسط تیم مهندسی این شرکت توسعه داده شده و در داخل کشور تولید میشود.

مزیت اصلی آذین تنه: تشکیل زنجیره تامین

شرکت آذین تنه بیش از ۱۰۰ تامین کننده در ایران دارد وحدود ۲۰۰۰ نفر در این زنجیره فعالیت دارند. آذین تنه همواره در تلاش است با به کارگیری استانداردهای جهانی، کسب و کار مشتریان خود را به عنوان شرکای تجاری خود، توسعه دهد.

هدف نهایی

شرکت آذین تنه ضمن اعتقاد به داخلی سازی و حذف واردات به عنوان یکی از تولید کنندگان قطعات اتومبیل در ایران، تولید در کلاس جهانی است. برای رسیدن به این مقصود محصولات و برندهای جدیدی در حال اضافه شدن به سبد محصولات تولیدی این شرکت هستند.
محصولات فعلی این شرکت انواع مجموعه های بوستر، کلیپر، بک پلیت و لوله ترمز است. تجربه ی چندین ساله این شرکت مسیر پیشرفت را هموار کرده است، لذا در سال های اخیر، آذین تنه توجه بیشتری به افزایش سرعت ارائه خدمات و کیفیت محصولات خود داشته است. شرکت آذین تنه در حال حاضر توانایی تولید سیستم ترمز تمامی خودروهای تولیدی کشور را دارا است.

پیش بینی فضای دیجیتالی ایران در سال ۱۴۰۴

- فضای دیجیتالی ایران به شدت توسعه خواهد داشت.
- هویت دیجیتال، اسناد دیجیتال، ارز دیجیتال رشد بسیار زیادی خواهند داشت.
- ابزارها یکپارچگی می یابند: موبایل، دسکتاپ، ساعت و تن پوش ها.
- کسب وکارهای اشتراکی خصوصا در حوزه خدمات رشد چشمگیر خواهند داشت.
- کسب وکارهایی که به تامین ارزنیاز دارند کم رونق و در مقابل کسب وکارها ارزآور پررونق خواهند شد.
- بازتعریف همه کسب وکار ضروری و مفید خواهد بود.

علیرضا نیک‌آئین؛ رییس اتحادیه تعمیرکاران خودرو

اتحادیه ملجاء و مرجع همه امور اعضای صنف است

اتحادیه ملجاء و مرجع همه امور اعضای صنف است مدیریت سرمایه های انسانی، راه اندازی نظام دریافت پیشنهادها و انتقادات، ایجاد فرصت های آموزشی، تحول سازمان اداری اتحادیه و ارتباط هدفمند با دولت و مطالبه حقوق جمعی صنف مسئولیت اصلی هیئت مدیره است.

افق های آینده صنف

همیشه از خودم سوال می کنم چرا کشور ما با این ظرفیت عظیم و شرایط ویژه ای که دارد دچار عقب ماندگی شده است؟ چرا نتوانسته ایم شرکت های بزرگ و جهانی داشته باشیم. چرا کارهای کوچک و بزرگ در کشور ما به کندی پیش می رود؟ پاسخی که می توانیم روی آن در این مرحله تمرکز کنیم ضعف ما در انجام کارهای گروهی و مشارکت اجتماعی است هر کدام از ما می خواهیم تنها براساس سلیقه و تجربه خود عمل کنیم در حالی که نیروی جمع توان هریک از ما را به صورت مضاعف بکار می گیرد. صنف لوازم یدکی که بنده نزدیک به دو دهه است در آن حضور دارم واهمیت، گسترده وفایده آن برای جامعه برهیچ کس پوشیده نیست باید با پیشتازی و برنامه ریزی در فضای مجازی و دیجیتال مارکتینگ ورود پیدا کند. کسانی از صنف وخارج از صنف در این فضا مشغول به کار هستند که باید شناسایی و مدیریت شوند و به همه اعضای صنف نیز این فضا والزامات وشرایط آن معرفی شود تا در آینده صنف بتواند هویت جمعی خود را حفظ کند و مطابق سلیقه ونیاز مصرف کنندگان پاسخگویی کند.

همکاری و مطالبه از وزارت صمت و سازمان های دولتی مرتبط هر اتحادیه ای با یک یا چند وزارتخانه و سازمان در ارتباط است اگر برای این ارتباطات برنامه و هدف تعریف شده داشته باشیم و در پویش های مستمر همکاران را در جریان آن قرار دهیم؛ خواهیم توانست به مطالبات قانونی خود دست یابیم و در مراکزی که برای ما تصمیم گیری می کنند کرسی ثابت داشته باشیم. بدیهی است در این صورت هرگز با تغییر مدیران یا دولت ها دچار قطع ارتباط نخواهیم شد و همه چیز به نقطه آغاز باز نمی گردد.

تحول در سازمان اداری اتحادیه

اتحادیه یک مرکز عمومی خدماتی است که به اعضاء و مشتریان اعضاء خدمات تعریف شده ای ارائه می کند این خدمات می تواند در قالب ها و اشکال گوناگونی ارائه شود که مهمترین وجه آن باید ایجاد رضایتمندی باشد. اگر بخواهیم سازمانی پاسخگو و مسئولیت پذیر باشیم باید همه کارمندان و سامانه اداری اتحادیه در چارچوبی منظم و مدون کار کنند و به کارشان علاقه داشته باشند کاملا توجیهه شده باشند که جلب رضایت مراجعین در واقع مهمترین ماموریت ایشان است.

آموزش نیاز مستمر و ضمن خدمت

امروزه دانش برای هر نوع کسب و کاری ضرورت دارد. دانشی که صرفا به خود حرفه نیز مربوط نیست و در واقع به جوانب کار نیز مربوط می شود در دنیای امروز حتی کسانی که دانش آکادمیک دارند باید دائما دوره های آموزش ضمن کار ببینند. مسئولیت ایجاد فرصت آموزش های تخصصی بر عهده اتحادیه است. چرا که اعضای اتحادیه و فرهنگ ایشان را به خوبی می شناسد و به نیازهای آن ها آگاه است.

ایجاد فرصت برای توسعه کسب و کار

در شرایطی که جامعه در حال توسعه است. روش و زمینه های متعددی برای گسترش کسب وکار وجود دارد اتحادیه به عنوان ملجاء و مرجع باید در ایجاد چنین زمینه های کوشا بوده و برنامه داشته باشد مثلاً سهیم بودن در تصمیم گیری ها و برگزاری نمایشگاه های تخصصی و بین المللی لوازم یدکی خودرو تهران و سایر شهرهای کشور امکان پذیر وضروری است.

حمایت از تولید ملی با مدیریت اتحادیه و کمک اعضاء

اعضای صنف لوازم یدکی اکثراً توانایی ورود به عرصه تولید را دارند و اگر اتحادیه بتواند افراد علاقمند را با هم مرتبط کند تا خوشه های تولیدی تشکیل شود و اتحادیه به عنوان ناظر و تسهیل کننده عمل کند. شاهد تحولی عظیم و مستمر در عرصه تولید لوازم یدکی و حتی خودروسازی خواهیم بود.

نظارت مردم مهمترین عامل موفقیت و سالم سازی بازار

مردم و اعضای درستکار صنف که کم هم نیستند مایلند اتحادیه در سالم سازی بازار و ممانعت از ورود و عرضه کالای کم کیفیت یا فیک اقدامات موثر و سازمان یافته ای انجام دهد. دولت و نهادهای مسئول دیگر نیز در صورتی که اتحادیه برنامه مدونی برای این کار ارائه کند حتما پشتیبانی خواهند کرد پس کاملا بجا خواهد بود اگر با مشورت جمعی برای این هدف زمینه های لازم فراهم شود و با اتخاذ روش های نرم و فرهنگی و هم چنین استفاده از ابزارهای قانونی و از آن مهمتر کمک خود اعضاء این بلیه برطرف شود.

|سرمقاله| عبدالعلی مجد|

نگاهی به یادداشت ها، مصاحبه ها و واکنش های بیست و یکمین رئیس کل بانک مرکزی ایران

هدایت اقتصاد با چاشنی مدیریت افکار عمومی

عبدالناصر همتی دکترای اقتصاد دارد اما ۱۴ سال از عمر کاریش را در صدا و سیما با سمت های مدیر کل خبر و معاون سیاسی طی کرده است. وقبل از ریاست بر بانک مرکزی تنها ۱۰ سال مدیر عامل بانک های سینا و ملی بوده است. پس این که می داند کی حرف بزند و چه بگوئید تا برنامه هایش پیش برود خیلی دور از ذهن نیست. همتی ترجیح داده اقتصاد طوفان زده سال های ۱۳۹۷ تا کنون را با چاشنی مدیریت افکار عمومی هدایت کند. بانک مرکزی امروز برغم افزایش پایه کم سابقه پولی کشور با افزایش نرخ دلار تاثیر نقدینگی را تا یک سوم کاهش دهد. محاسبه آن ساده است اگر نقدینگی کشور در سال ۱۳۹۶ (آغاز دور جدید بحران افزایش نرخ ارز) را برمبنای قیمت دلار آن زمان محاسبه کنیم ۳۳۹ میلیارد دلار نقدینگی در کشور وجود داشته است. در حالیکه نقدینگی اواسط تابستان ۱۳۹۹ برمبنایی قیمت دلار حدود ۱۲۶ میلیارد دلار خواهد شد. از این منظر بانک مرکزی قدرت بیشتری برای مقابله با حجم نقدینگی دارد. از آخرین یادداشت رئیس کل بانک مرکزی کاملاً می شود فهمید که همتی بنا دارد با همین روش مدیریتی رفتارهای سفته بازانه در اقتصاد را پرخطر کرده وتعادل در بازارهای مختلف و در راس آن ها ارز و سرمایه را بوجود آورد. البته او اعتقادی به حمایت از بازار سرمایه به هرقیمتی را ندارد. همتی بیشتر سعی می کند دارندگان ارز با اسکناس یا پس اندازهای با قدرت نقد شوندگی بالا را از ورود به بازار های ارز، سکه، طلا و خودرو باز دارد اما در مورد بازار سرمایه (بورس) فقط رفتارهای هیجانی را منع می کند. در خصوص بازار مسکن با توجه به افزایش فوق العاده قیمت اوضاع کاملا متفاوت شده است و با عدد زیر چند صد میلیون ورود سفته بازانه به این بازار غیرممکن می نماید. بنابراین از اولویت بانک مرکزی خارج شده است.

موسسه مدینه الزهراء
موسسه خیریه مدینه الزهرا (س) در سال ۱۳۸٤ به همت تعدادی از خیرین و نیکوکاران صنف لوازم یدکی با هدف یارسانی به خانواده‌های ایتام نیازمند تاسیس گردید.

● **قبول تکفل:** سرپرستی یک فرزند یتیم یا همه اعضای یک خانواده تحت پوشش.
● **مشارکت در قربانی:** تقسیم هرماه گوشت قربانی بین ۱۲۳ خانواده تحت پوشش.
● **صندوق صدقات:** درخواست صندوق صدقات برای منزل یا محل کار.

برای اطلاع از جزئیات بیشتر می‌توانید
باشماره ۳۳۱۱۲۱٤۱ آقای دواتگر تماس بگیرید.

مجید رحیمی؛ فروشنده بلبرینگ ولوازم یدکی

کیفیت خط تولید (OEM)

هدف GSK برای راضی نگه داشتن مشتری ها این چهار پارامتر ۱- کیفیت (Quality) ۲- هزینه (Cost)، ۳- زمان تحویل (Delivery Time) ٤- تکنولوژی (Technology) می باشد این باعث می شود که قدرت چانه زنی بالا برود و رقبا را کنار بزنیم

برای خیلی از همکاران صنف کیفیت محصولاتشان وارزش برندشان اهمیت زیادی دارد اما تعریف کیفیت و شاخصه آن چیست؟

شرکت گسترش صنعت کاربردی آپادانا سال ۱۳۸٤ تاسیس شده است. رسته اصلی و تخصصی شرکت عرضه بلبرینگ های خودرویی است اما اقلام دیگر بلبرینگ اعم ازصنعتی وماشینی نیز در سبد محصولات شرکت قرار دارد. مدیرعامل شرکت آپادانا، احمد باقری زیارتی فارغ التحصیل رشته صنایع دانشگاه صنعتی امیرکبیر است. دانش وتجربه تجاری در کنار خصلت جنوبی او مردی را می نماید که کارش و همکارانش زندگی او هستند و برای پیشرفت در کار ابزاری جزء دانش، صداقت وتجارت منصفانه نمی شناسد. اندازه تجارتش را با توجه به سرمایه و توانایی شرکت تعریف کرده و برای مشتری بیشترین احترام را قائل است. پای او به این صنف ۲ سال قبل از سال تاسیس شرکت با خرید مغازه در پاساژ تهران توسط دوست و شریکش مجید رحیمی باز شد. ریاست هئیت مدیره شرکت گسترش صنعت کاربردی آپادانا بر عهده مجید رحیمی است.

خط اول، هدف نخست، کیفیت

مجید رحیمی همیشه در خط اول ایستاده است. شاید این به تاریخ تولدش مربوط باشد او در ۱۳۵۰/۱/۱ متولد شد و از نوجوانی کارکرد آن قدر که توانست در همان اوان جوانی خانه بخرد. اما کارکردن هرگز مانع علم آموزی او نشد. تحصیلات خود را در رشته شیمی به پایان رساند. هنوز هم برای دانستن بیشتر درباره مواد اولیه، فن آوری، تجارت و بازار اشتیاق دارد چون معتقد است برای دستیابی به کیفیت دانایی شرط نخست است.

۱۰ با ۱۰ یکسان نیست

مجید رحیمی از سال ۱۳۷۰ با شاگردی در کوچه ناظم الاطباء پا به صنف لوازم یدکی گذاشت و پنج سال بعد اولین مغازه خودش را تاسیس کرد اعتقاد وی بر این است که تعداد مشتری بیشتر با سود کمتر بهتر از مشتری کمتر با سود بیشتر است. این راهبرد بحث برانگیز است و هر دو سوی آن طرفداران خودش را دارد اما یک چیز قابل انکار نیست وقتی مشتری بیشتری را هدف گیری می کنی یعنی باید وسعت شخصیتی و آستانه تحمل بیشتری داشته باشی.

مجید رحیمی می گوید: از آغاز کارم اصرار داشتم که به خط تولید خودروسازی جنس بد هم گرچه در تمامی این سال ها از فروش در بازار غفلت نکرده ام اما می خواهم کیفیت کالای و برند من در حد کیفیت OEM باشد و با همان کیفیت در OES هم حضور داشته باشم. ساپکو، مگاموتور، سایپایدک و ایساکو از ما خرید می کنند. ما یکی از پنج برند مورد تایید و استفاده خودروسازان ایرانی هستیم. اکثر برندهای پخش کننده بزرگ بازار و ۱۵ نماینده در سراسر کشور مشتریان ما هستند.

بلبرینگ های معدنی هدف توسعه ای شرکت گسترش صنعت کاربردی آپادانا

با توجه به برنامه دولت برای توسعه معادن و تنوع معدنی کشور ما به دنبال ورود بیشتر در این بخش هستیم و احساس می کنیم نیاز کشور به بلبرینگ های با کیفیت و قابل اعتماد در صنعت معدن رو به گسترش است. تجربه فراوانی در تامین بلبرینگ های صنایع فولاد، سیمان و مواد غذایی داریم که همگی به توسعه بازارمان در بخش معدن کمک خواهد کرد..

۱۰۰ هزار کیلومتر یا ۲ سال گارانتی

کالای با کیفیت نمی تواند گارانتی نداشته باشد. اصلا کالای بدون گارانتی یعنی فروشنده یا تولیدکننده برای سرمایه شما ارزشی قائل نیست. وقتی پول می دهی و کالا یا خدمتی را دریافت می کنی، بخشی از باارزش ترین سرمایه ات یعنی عمرت را به فروشنده می دهی.

منظورم از فروشنده تمام زنجیره تامین و حواشی آن است. اگر در کشوری کالای بدون گارانتی وجود داشته باشد خصوصاً کالاهای بافن آوری بالا مثل بلبرینگ همه مقصرند. از دولت گرفته تا تولیدکننده، بازرگان، شبکه توزیع و دستگاه های نظارتی، چنین وضعیتی آثار منفی بر اقتصاد و اجتماع دارد. ریشه و درمان آن نیز فرهنگی است مردم باید بتوانند براحتی حقوق به یغما رفته خود را مطالبه کنند.

اگر در این مسئله کوتاهی شود؛ مصرف کننده نیز مقصر است. جامعه سالم، همه ارکانش از فرهنگ، سیاست تا اقتصاد سالم خواهند بود. در چنین جامعه ای انسان سالم رشد می کند.

پیش بینی رشد اقتصادی ۳ درصدی

● به احتمال بیش از ۸۰ درصد رشد اقتصادی، نزدیک به ۳ درصد خواهد بود.
متوسط رشد اقتصادی ایران در چهل سال اخیر نزدیک به ۲ درصد در سال بوده است.
اما در بیست سال اخیر نزدیک ۳ درصد در سال شده است.
هشدار: این رشد متوسط کل اقتصاد است یعنی ممکن است برخی کسب و کارها رشد نکنند و در مقابل برخی کسب وکارها رشد فوق العاده داشته باشند که اغلب در حوزه خدمات، فن‌آوری و با پایه ارزبری کمتر خواهند بود.

زهرا روشن؛ کارشناس فیلتر

فیلترها سامانه دفاعی خودرو و موتور

در زندگی امروز، نیاز به خودرو را نمی توان در زندگی شخصی و اجتماعی انسان نادیده گرفت. انواع خودروهای سواری، نیمه سنگین، سنگین، ماشین آلات راه سازی و کشاورزی، لیفتراک ها و حتی موتورهای برق و آب همگی در جابجایی کالا و مسافر و برآورده کردن نیازهای لجستیکی و رفاهی جوامع پیچیده امروز نقشی اساسی ایفا می‌کنند. حتی تصور یک روز بدون خودرو هم نگران کننده است.
خودرو، نیاز به تغذیه مناسب و نگهداری دارد. همانطورکه میکروب و ویروس به بدن انسان آسیب می رساند و برای مقابله با آنها در بدن، سیستم دفاعی وجود دارد، خودرو هم به دلیل وجود ناخالصی ها، ذرات گرد و غبار و مواد معلقی که در هوا یا در سوخت وجود دارند ممکن است آسیب جدی ببیند. در این میان فیلترها، نقش بسیار مهمی در مراقبت از انواع زیرسیستم های یک خودرو ایفا می کنند.
به همین خاطر انواع فیلتر به عنوان قطعه ای تند مصرف تلقی شده و همواره در بازارهای داخلی و بین المللی ملاحظات مصرفی و رقابتی خاص خود را دارند. در حقیقت سلامتی و پویایی هر ناوگان خودرویی ارتباط مستقیم و تنگاتنگ با کیفیت فیلترهای مصرفی آن دارد.
کشور عزیز ما هم که حدود ۲۲ میلیون انواع مختلف خودرو دارد از این قائده مستثنی نیست و این مهم نیاز به هوشمندی و راهبردهای خاصی دارد. با نگاهی به متوسط عمر خودروهای کشور و شرایط خاص اقتصادی و تحریمی که کل اقتصاد کشور با آن دست به گریبان است گویای نیاز مبرم به اجرای راهبرد «حفظ وضعیت موجود» را برای ما مسجل می‌کند.

- متوسط عمر کامیون ۲۴٫۱ سال
- متوسط عمر اتوبوس ۲۴٫۸ سال
- متوسط عمر سواری ۱۱ سال
- متوسط عمر کل ناوگان ۱۲٫۶ سال

ناوگان حمل و نقل در کشور در بعضی رسته‌ها به شدت فرسوده است و مراقبت از همین خودروهای فرسوده برای کشور بسیار حیاتی است.

مقایسه این اعداد با کشورهای همسایه و سایر کشورها نشان می دهد که ناوگان حمل ونقل در کشور در بعضی رسته ها به شدت فرسوده است و مراقبت از همین خودروهای فرسوده برای کشور بسیار حیاتی است. نکته بسیار مهم و قابل توجه در این خصوص، کیفیت و عملکرد این فیلترهاست.
فیلترهای مختلف یک خودرو را نباید تنها براساس ظاهر و نام تجاری آنها قضاوت کنیم؛ هریک از فیلترها براساس نیازی که برطرف می‌کنند طراحی شده اند و مشخصات فنی دقیق و خاص خود را دارند.

هریک از فیلترها براساس نیازی که برطرف می‌کنند طراحی شده اند و مشخصات فنی دقیق و خاص خود را دارند.

برای مثال در مورد فیلترهای روغن، باید بگوییم که عواقب استفاده از فیلتر بی کیفیت به سرعت مشخص نمی شود.
فیلتر روغن استاندارد، موجب تصفیه کامل روغن از ذرات معلق در آن می گردد.
اگر فیلتر روغن استاندارد نباشد تصفیه ذرات معلق آن که باید توسط فیلتر جذب شوند به درستی انجام نمی شود.
این ذرات وارد یاتاقانها شده و باعث خوردگی آنها می شوند و صدمه های جدی به موتور خودرو وارد می کنند.
در نتیجه، استفاده از فیلترهای نامرغوب و غیر استاندارد بی کیفیت، بصورت مستقیم در عملکرد و کاهش طول عمر موتور موثر خواهد بود.
تولید کنندگان بزرگ و توانمندی در کشور هستند که سالیان متمادی است در این زمینه فعالیت می کنند و به قول معروف خاک این کار را خورده اند. آنها در سالهای اخیر سبد کاملی از محصولات را به بازار عرضه کرده ولی با مشکلات زیادی روبه رو هستند.
در زمینه مواد اولیه تولید فیلترها که کاغذهای خاصی برای جذب ذرات در اندازه های نانو هستند وابستگی زیادی به واردات داریم.
با توجه به مشکلات اقتصادی پیش رو از جمله، نوسانات نرخ ارز و تحریمها برخی از تولید کننده ها برای پایین آوردن قیمت نهایی و فروش بیشتر، مجبور به استفاده از مواد اولیه بی کیفیت شده اند.

فیلتر روغن استاندارد، موجب تصفیه کامل روغن از ذرات معلق درآن می گردد. اگر فیلتر روغن استاندارد نباشد تصفیه ذرات معلق آن که باید توسط فیلتر جذب شوند به درستی انجام نمی شود. این ذرات وارد یاتاقانها شده و باعث خوردگی آنها می‌شوند وصدمه های جدی به موتور خودرو وارد می کنند.

کلام آخر اینکه تامین فیلتر با کیفیت برای خودروها ضروری است، حال چه از منابع تولید داخل که موجب اشتغال زایی و مزایای دیگری خواهد شد یا از محل واردات اما نباید این نیاز ضروری که سرمایه های ملی را حفظ می کند نادیده گرفته شود.
هرچقدر کیفیت فیلترها بالاتر باشد، راندمان و عمر ناوگان حمل ونقل بالاتر می رود.

- نرخ بیکاری در پنج سال آینده تغییر محسوسی نخواهد کرد.
- دسترسی به امکانات به جای مالکیت (یعنی خرید و فروش ملک، خودروهای لوکس، تجهیزات و ماشین آلات کاهش می یابد).
- ازدواج کم رونق و نرخ طلاق همچنان بالا خواهد بود.
(نرخ طلاق به ازای هر ۸ ازدواج، یک طلاق به یک طلاق به ازای هر سه ازدواج رسیده است).
- نرخ فرزندآوری اگر کاهش نیابد ثابت خواهد ماند بنابراین جمعیت ایران هم چنان پیرتر خواهند شد و با افزایش شمار سالمندان مواجه خواهیم بود.
(نرخ باوری طی ۴۵ سال گذشته از ۶ به ۱٫۸ رسیده است).
- تجرد زنان و مردان، میل به زندگی جداگانه از خانواده، تقاضای خدمات خانه داری، نگهداری از فرزندان خردسال، نگهداری از سالمندان افزایش خواهد یافت.
- فضای سوم رونق خواهد گرفت (فضای اول خانه، فضای دوم محل کار و فضای سوم چیزی شبیه کافی شاپ، متل و... است)

استاد اسکندر معترف پیشکسوت پژو در ایران

نسل اول پژو در ایران

پای صحبت پیشکسوتان صنف که می نشینی بیش از هر چیز باور می کنی که کار فقط منبعی برای درآمد نیست. بلکه بخشی از زندگی است. اسکندر معترف می گوید: من هیچ وقت مشتری نداشتم، هیچ وقت هم دنبال جنس نبودم؛ منظورش را این طور توضیح می دهد که هرکس به تعمیرگاه مجاز شماره یک پژو می آمد رفیق بود.

ما احساس می کردیم برای دوستانمان کار می کنیم ایشان هم خیالشان راحت بود کارشان درست انجام می شود. در بین مراجعین به تعمیرگاه ما روحانیون و تحصیل کرده ها زیاد بودند چون پژوسواران در آن سال ها قشر خاصی بودند در این میان مرحوم بازرگان، هاشمی رفسنجانی که پژوی ۴۰۴ پسته ای رنگ داشت و آیت الله خامنه ای که ۴۰۴ سفید رنگ داشت را بیشتر به یاد می آورد.

۱۹۴۷ اولین ورود پژو به ایران

تاریخ پژو در ایران با ورود کمتر از ۵۰ دستگاه پژو ۲۰۲ در سال ۱۹۴۷ و ۱۹۴۸ میلادی (۱۳۲۸) آغاز می شود. مدل های ۲۰۳ و ۴۰۳ و ۴۰۴ طی بیست سال بعد به ایران وارد شدند. پس از آنها نیز پژو ۵۰۴ می آید که در رقابت با بنز، بی ام دبیلو، شورولت و امثال آن ها بخاطر قیمت و کیفیت می تواند مشتریان خاص خود را پیدا کند. حتی خیامی نیز نمایندگی پژو در ایران را می گیرد. بعد از انقلاب پژو حضور پررنگ تری پیدا کرد. گرچه نهایتا با بی وفایی در اثر تحریم های آمریکا از ایران رفت.

نخستین جنرال تعمیرگاه پژو در ایران

اسکندر معترف تاجر، کارآفرین، صاحب نخستین جنرال تعمیرگاه پژو در ایران می گوید: عبارت مرسوم مشتری مداری است اما من معتقد به صداقت مداری هستم، صداقت که باشد مشتری، خودت و خدا راضی هستید. من هیچ گاه دنبال جنس نرفته ام؛ برعکس جنس سراغ من آمده است. هرکس جنسی داشت که از کیفیت آن مطمئن بود به ما عرضه می کرد چون می دانست. به قیمت می خریم و بی منت و درد سر پولش را می دهیم. تاخیر در پرداخت اصلا در کار ما وجود نداشت. ناگفته نماند قبل از من آقای شاه محمدی تعمیرگاه پژو داشتند.

ظرفیت تکمیل است

من فوق دیپلم مکانیک از دانشسرای ایران-آلمان در خیابان ۳۰ تیر داشتم و به کار فنی علاقمند بودم لذا ساعت ۷ صبح پس از پیاده روی و خوردن صبحانه قبل از همه کارکنان می رسیدم تعمیرگاه که در خیابان گوته خیابان ۱۳ شهریور بود، یک ساعت بعد گاراژدارمان تابلوی ظرفیت تکمیل است را می زد جلوی در تعمیرگاه، کارکنان آزاد بودند هرساعتی خواستند بیایند ولی هرکس زودتر می آمد کارهای بهتر را به او می دادم. علاوه بر حقوق ثابت پورسانت هم می دادیم از ۱۰ درصد تا ۲۵ درصد، این پورسانت معمولا بیش از حقوق ثابت می شد لذا استاد کار وورد دست انگیزه لازم برای به موقع آمدن و درست کارکردن را داشتند. سالی یک بار هم دسته جمعی می رفتیم کنار دریا، این ها باعث شده بود تعمیرگاه واقعاً اول وقت ظرفیتش تکمیل باشد.

درستی، بهترین راه پیشرفت

۵۸ سال کار کرده ام، روزی ۳۴ تا کسی دست شوفر داشتم، نشانی تعمیرگاه را روی شیشه عقب آنها زده بودم که تبلیغ تعمیرگاه باشد. در خیابان سعدی جنوبی هم فروشگاه لوازم پژو دایر کرده بودیم. در واقع کمپانی ها ماشین می فروختند و ما خدمات پس از فروش ارائه می کردیم. در واقع پخش لوازم یدکی پژو به عهده ما بود هم از نمایندگان جنس می گرفتیم و هم خودمان جنس می آوردیم تا نیاز مشتری تامین شود زمانی که خیامی جنس پژو به بازار می داد به مرحوم وهاجی که آن زمان با هم شریک بودیم و بعد اسهم ایشان را خریدیم، گفتم با خیامی نمی شود در افتاد اما می شود کار کرد، برویم برای مذاکره، ایشان هم قبول کرد رفتیم و به توافق رسیدیم که فروش تهران در اختیار ما باشد تا آخر هم این توافق پابرجا بود. بعد از انقلاب هم نمایندگی استانی ایساکو را داشتم. هرسال هم رکود می زدیم و از حد نصاب عبور می کردیم. این البته به لطف حضور فرزندم دکتر امین معترف بود که برغم فارغ التحصیلی در رشته پزشکی دعوت من را اجابت کرد و چندین سال همراهم شد. من خدا را شکر می کنم بخاطر هرچه به من داده خصوصا همسر و فرزندانی که به آنها افتخار می کنم.

در محیط کار تنش نداشتیم

چه در تعمیرگاه و چه در فروشگاه با این که حجم و وسعت کار بالا بود واردات هم داشتم، نمایندگی هم داشتم حتی بعضی قطعات را سفارش تولید داخل می دادم اما با هیچ کس به تنش و ناراحتی از طرف من برخورد نمی شد. کارکنان، مشتریان، شرکاء و هرکس را که با او به نوعی همکار بودم در درجه اول دوست خود می دانستم. بنای زندگی و عالم هستی هم همین است. دوستی و انصاف اگر توام باشد مردم را خوشحال و همراه می کند.

۸
ماهنامه سراسری خودرو، قطعات وخدمات
شماره ۶ شهریور ماه ۱۳۹۹
قطعات خودرو
توزیع: بازار لوازم یدکی، کارخانه‌های تولیدی، مکانیک‌ها و تشکل‌های صنفی

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: حسن بشارت‌نیا
سردبیر: عبدالعلی مجد تحریریه: نرگس حسینی، میلاد منیعی، عبدالحسین آزاد، حسین پور محمد
بازرگانی: ناصر حیدری صفحه‌آرایی: هفت اقلیم هنر عکاس: خسرو حیدری ناظر چاپ: حامد بشارت‌نیا

گروه رسانه‌ای هفت اقلیم هنر :
ناشر ماهنامه قطعات خودرو، نشریه یدکی رسانه، ماهنامه خانه روشن سایت: yadakiresaneh.ir
نشانی: خیابان انقلاب، خیابان صفی علیشاه، خیابان تهرانی، کوچه مرادزاده، پلاک ۱۷، واحد ۳
تلفن: ۷۷۵۳۰۰۹۸ نمابر: ۷۷۵۲۵۸۴۱

محمدرضا ملاکی؛ رییس کمیسیون اقتصادی اتحادیه لوازم یدکی وماشین آلات تهران

اتحادیه تهران به نمایندگی اتحادیه های لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات کشور در سازمان استاندارد

محمدرضا ملاکی نماینده اتحادیه لوازم یدکی و قطعات خودرویی در دومین نشست ریاست سازمان ملی استاندارد با نمایندگان انجمن های گروه صنایع فلزی جهت بررسی و رفع مشکلات انجمن ها در راستای جهش تولید که به صورت مجازی برگزار شد.

به عنوان گامی مهم برای صیانت از بازار در برابر عرضه کالاهای تقلبی یا کم کیفیت با مشارکت و محوریت تشکل های صنفی از کسب و کارهای اهل و اصیل که نسبت به کسب و کار و محصول و خدمات ارائه شده خود مسئولیت پذیرند و دارای حسن شهرت هستند؛ با مکانیزم مشخص شناسایی و مورد حمایت قرار گیرند.

ملاکی افزود: حفظ و پویایی ناوگان حمل و نقل کشور و همچنین ماشین آلات صنعتی، عمرانی، کشاورزی و معدنی کشور بر عهده اتحادیه های قطعات خودرو و ماشین آلات است.

رئیس کمیسیون اقتصادی اتحادیه خاطرنشان کرد بالغ بر هشتاد درصد قطعات یدکی مورد نیاز بازار از محل واردات تامین می شود و در شبکه توزیع عرضه می گردد که در مواردی با توجه به تعداد و تنوع خودروها و ماشین الات اجتناب ناپذیر است.

بررسی ها نشان می دهد اندازه این بازار به نرخ و آمار سال ۱۳۹۷ بالغ بر یازده میلیارد دلار می باشد که نشان از اهمیت آن در محاسبات و مناسبات مربوطه دارد.

باتوجه به حجم وسیع و اهمیت صنعت حمل و نقل و وابستگی تولید، عمران، کشاورزی و معادن کشور به این صنعت، بدیهی است توجه به آن و هموار نمودن مسیر بسیار ضروری می باشد.

متاسفانه ورود کالای بی هویت و بی کیفیت به شبکه توزیع چه از محل واردات و چه از تولیدات داخلی بدون شناسنامه موجبات سلب اعتماد عمومی و هدر رفتن منابع ملی گردیده و از سویی بی هویت بودن آنها مانع رهگیری کالاهای بی کیفیت یا کم کیفیت نیز شده است.

محمدرضا ملاکی که به عنوان نماینده اتحادیه سخن می گفت افزود: می خواهیم هرچه سریعتر برای جلوگیری از واردات قطعات بی هویت، بی کیفیت و نامناسب در کشور با حضور کارشناسان و ذینفعان برای آن چاره اندیشی و اقدام اساسی صورت پذیرد.

ملاکی تاکید کرد: کالا و قطعات یدکی خودرو در سطح عرضه باید با نشان تجاری مشخص و معین با مالک حقیقی یا حقوقی و مسئولیت پذیری در قبال نشان تجاری با سازوکار معلوم نسبت به محصول یا خدمات ارائه شده پاسخگو باشد.

وی اشاره کرد: در تولید قطعات یدکی، مسیر تامین مواد اولیه از ناهمواری های بسیاری رنج می برد که برخی از آن فرایندها در حوزه سازمان استاندارد است بدین صورت که تعرفه های مذکور سهوا یا به هرترتیب دیگر در لیست استاندارد اجباری قرار گرفته و در مبادی ورودی باید فرآیند کسب مجوزهای کیفی را بدون تست و فقط از باب انجام مکاتبات و الزامات اداری طی کنند و در نهایت با اتلاف وقت و سرمایه مواجه است.

ملاکی در این خصوص بیان داشت: تقاضای بازنگری در تعرفه های مشمول استاندارد اجباری و تسهیل فرایند ورود مواد اولیه واحدهای تولیدی و همچنین قطعات یدکی مورد نیاز این حوزه را داریم. یادآور می شود اتحادیه لوازم یدکی و ماشین آلات تهران پس از پیگیری های مکرر موفق شد با سازمان استاندارد ایران وارد تعامل و گفت وگو شود و مطالب فوق الذکر مربوط به دومین جلسه در این خصوص است که در مورخه ۱۳۹۹/۵/۲۲ برگزار گردید. سازمان استاندارد ملی ایران در این جلسات از غلامحسین حمزه نایب رئیس دوم اتحادیه با عنوان نماینده اتحادیه کشوری لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات دعوت کرده است که بنابر هماهنگی های انجام شده محمدرضا ملاکی رئیس کمیسیون اقتصادی اتحادیه در جلسه مزبور شرکت کردند.