

فروشگاه پیا سازه
بخش قطعات ترمز و هیدرولیک
۳۳۹۵۶۰۰۵
-۹۱۲۵۵۸۸۲۹۲
payasazehydraulic.ir

قطعات خودرو

ماهانمه سراسری | شماره چهاردهم | مرداد ماه ۱۴۰۰ | قیمت ۵۰۰۰ تومان | تلفن دفتر نشریه: ۰۲۱۳۳۹۳۶۷۹۴ | همراه: ۰۹۱۲۵۰۱۶۳۱۴
توسعه ارتباط موثر بین تمامی فعالان زنجیره ارزش صنعت خودرو، حمل و نقل، عمران، معدن راهسازی

کیت کلاج - لنت ترمز - بلبرینگ چرخ
اصلاح پلاس تکسه!
www.plastex.co.ir
PLASTEX
Safety All The Way

گروه نواندیشان و پیشگسوتان
گروه نواندیشان و پیشگسوتان
اتحادیه پیشرو
تامین و توزیع کنندگان قطعات خودرو ماشین آلات
صفحه ۸

مهندس سید احمد طباطبایی
خوش فکری، مقدم بر سخت کوشی
حتی اگر نقش منفی را دوست نداشته باشیم باید بپذیریم بدون حضور او اهمیت و جایگاه نقش مثبت دیده نمی شد
صفحه ۷

حسین چهارسوقی
**به هیچ خارجی اجازه نمی دهم
کاری را به من دیکته کند**
صفحه ۳

تارا فرصت سازی در اوج تحریم ها و مشکلات داخلی
مهندس علی جنگی - مدیر عامل شرکت پژوهش صنعت مدرن
صفحه ۲

حجت الله فیروزی - نماینده فسا
**قطعات خودرو
و نقش آن در
حوادث رانندگی**
صفحه ۱۱
سید احمد حسینی
**هنجار شکنی،
تاوان ضعف
مدیریت**
صفحه ۶

نمایندگی رسمی بوش آلمان در ایران
سنگین، سواری و راهسازی
SOODBAR Automotive Group | گروه بازرگانی سودبار
BOSCH | تکنولوژی در خدمت زندگی
021-33909508 | 021-33946461 | 021-33910558 | 021-33978017 (داخلی ۱۰۶)
Soodbar.com | BoschOffice | SoodbarGroup

ساییا | **HIIC** | **ایران خودرو**
تهیه و توزیع قطعات یدکی خودرو
ما همراه مطمئن خودروی شما |
داوطلبین کسب نمایندگی در استانهای ذیل
میتوانند با شماره های زیر تماس حاصل فرمایند.
۰۹۱۲ ۳۴۴ ۱۱ ۰۹ - ۰۹۱۲ ۱۲۰ ۴۵ ۷۴
خراسان جنوبی | ایلام | چهارمحال و بختیاری | هرمزگان | کهگیلویه و بویراحمد | قم | سیستان و بلوچستان
AUTOMOTIVE GENUINE PARTS
www.hicpart.com

چاپ فاکتور تخصص ماست

۰۲۱-۳۳۹۳۶۷۹۴



مدیر مجموعه بازرگانی اعتمادنیا در گفت و گو با «قطعات خودرو»:

در گذشته کارگر بیشتر از کارفرما برای کار دل می سوزاند

این است که از طریق واتساپ یک پیش فاکتور برای یک شرکت یا کارخانه در دورترین نقطه کشور ارسال می کنیم و چند ثانیه بعد طرف مقابل بلافاصله می بیند و فوری اعلام نظر کرده و کار انجام می شود. البته اگر اینترنت قطع نباشد!

در گذشته حتی تا اوایل انقلاب کارها با تلکس انجام می شد. خوب به خاطر دارم تنها فردی که در مغازه اش در خیابان لاله زار تلکس داشت مردی کلمی بود و ما متون و درخواست های مدنظرمان را به او می دادیم و او برای فروشندگان که بیشتر اروپایی بودند ارسال می کرد. پس از چند روز پاسخ فروشنده می رسید منشی مغازه به ما اطلاع می داد که تلکس دارید و بلافاصله مراجعه می کردیم. نکته جالب این بود که گاهی چند تاجر با یک کمپانی کاری کردند و مرد کلمی حواسش کاملاً جمع بود که تلکس کسی را به دیگری ندهد.

تولید داخلی در زمان گذشته چطور بود و چه تفاوتی با حال حاضر دارد؟

در گذشته شرکتی به نام «شهوند» تاسیس شده که متعلق به خانواده پهلوی و وابستگان آنها بود که با وقوع انقلاب مصادره و در اختیار صنایع ملی قرار گرفت. این شرکت امروز متعلق به مجموعه سازمان تأمین اجتماعی است و در طول این سال ها افت و خیز زیادی داشته اما به طور کلی در این صنعت فعال است. در اوایل دهه ۷۰ «شرکت بریجستون» که بعداً به «دنا» تغییر نام یافت تولید تسمه نقاله را در کارخانه خود آغاز کرد و در دهه ۸۰ هم شرکت «زرین بسپار ایرانیان» با احداث کارخانه در اراک شروع به کار کرد و امروزه بخش اصلی نیاز کشور را این سه کارخانه تأمین می کنند. بخشی هم از چین و ترکیه وارد می شود و پاسخگوی نیاز صنایع هستند.

برای خواندن متن کامل به سایت مراجعه کنید
ghatatnews.ir/?p=12561

در گذشته وضعیت کار ادارات دولتی و بر خورد با ارباب رجوع چگونه بود؟

در گذشته وقتی به اداره یا سازمانی مراجعه می کردیم کارمند و مسئول به دنبال ماده و تبصره ای در قانون بود که مشکل مراجعه کنندگان را حل کند. ولی امروز دقیقاً برعکس شده، و کارمندان سعی می کنند با توسل و تمسک به ماده و تبصره کار مردم را به تعویق و دست اندازیدن بزنند و دچار مشکل کنند. در آن صورت مردم مجبور می شوند با پرداخت رشوه و تحمل ده ها مشکل کار خود را انجام بدهند. در این حالت روشن است که فساد و رشوه شیوع پیدا می کند و خیر و برکت از زندگی مردم دور می شود.

یکی دیگر از موارد وضعیت کار ادارات دولتی در گذشته، احترام به ارباب رجوع در بانک ها بود. در گذشته رئیس شعبه وسط بانک می ایستاد و به محض اینکه شاگرد مغازه ای پولی به بانک می برد اسم صاحب حساب را روی بسته پول های می نوشت و به شاگرد مغازه می گفت شما برو من فیش را به مغازه می فرستم. اما امروز وقتی وارد بانک می شوی کارمندی که سن فرزند شما را دارد با چهره ای درهم رفته منتظر سلام است در صورتی که او هنوز به دنیا نیامده بود من مشتری این شعبه بودم. متأسفانه دیگر هیچ چیز سر جای خودش نیست.

این روزها بازار بزرگ شده و ابزارهای جدید و فناوری های جدید وارد کسب و کارها شده است. آیا این ابزارها در حرفه شما تأثیر داشته؟

بله؛ قطعاً تکنولوژی روز و فناوری های جدید به روند کار سرعت بخشیده است. البته در بعضی مواقع به علت زیرساخت های نامناسب و وضعیت نه تنها کمک کننده نیست بلکه باعث تأخیر و جنگ اعصاب و مشکلات دیگری می شود. از مزیت فناوری های جدید

احساس مسئولیتی از کنار آنها می گذرند. حال آنکه در گذشته اصلاً این خصلت ناپسند وجود نداشت و همه نسبت به یکدیگر احساس مسئولیت می کردند.

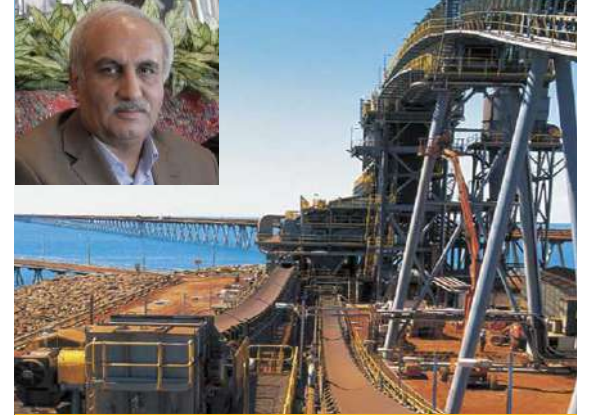
از چه سالی کارتان را شروع کردید؟

نیمه دوم دهه ۵۰ پس از اتمام خدمت سربازی کارم را شروع کردم. رشته اصلی کار من فروش انواع تسمه نقاله در سراسر کشور است. در اوایل دهه ۵۰ تا اوایل انقلاب افرادی که در رشته تسمه نقاله فعالیت داشتند حدود پنج نفر بودند در حالی که امروز اگر دایره ای به شعاع ۵۰ متر دور فروشگاه من ترسیم کنید قطعاً بیش از چند صد نفر در این رشته فعالیت دارند. البته تعداد زیادی از این افراد هم تخصصی در این رشته ندارند و این موضوع شرایط را هم برای فروشندگان سابقه و هم برای خریداران سخت کرده است.

وضعیت کسب و کار و واردات در گذشته چگونه بود و چه تفاوتی با امروز دارد؟

در گذشته قبل از انقلاب و حتی اوایل انقلاب واردات آسان و تأمین کالا به راحتی میسر بود. بیشتر قطعات و اجناس از آمریکا و کشورهای اروپایی وارد می شد و کشورهای چین و تایوان و حتی ترکیه و کره جنوبی جایی در بازار ایران نداشتند. در گذشته اروپا به صورت نسبی و مدت دربار ایران کاری کرد اما امروز فروشنده چینی مبلغ کالارابه صورت پیش پرداخت می گیرد، بعد هر جنسی که دوست داشت می فرستد و دیگر تاجر ایرانی دستش به جایی بند نیست و این مورد تنهایی از اثرات تحریم است.

در گذشته کارگر حتی گاهی بیشتر از کارفرما دلسوز بود و شاید مهم ترین دلیلش این بود که با حقوقی که می گرفت به راحتی امورات زندگی اش می گذشت و دغدغه ای نداشت. کارگر دلسوز کار بود و کارفرما دلسوز او، اما امروز دیگر حس مسئولیت وجود ندارد و همه دچار یک روزمرگی شده اند.



سید عباس اعتمادنیا - مدیر بازرگانی اعتمادنیا

«سید عباس اعتمادنیا» مدیر مجموعه بازرگانی اعتمادنیا از پیشکسوتان بازار لوازم یدکی است. او از سال ۱۳۵۴ کار خود را در رشته لوازم برقی خودرو شروع کرده و در حال حاضر مدیریت مجموعه بزرگ اعتمادنیا را در خیابان اکباتان برعهده دارد.

این مدیر موفق در گفت و گو با خبرنگار «قطعات خودرو» با مقایسه بازار فعلی با بازار نیم قرن پیش می گوید: در گذشته بیشتر کسبه با آنکه وضع خوبی نداشتند و گاهی چک هایشان برای چند هزار تومان پشت کلمی ماند، قانع و شاکر بودند اما امروز با داشتن مبالغ کلان در حساب هایشان زیاد شده و متأسفانه نشانه هایی از قناعت میان کسبه و مردم جامعه دیده نمی شود. این روزها داشتن یک آپارتمان یا ویلا در مناطق مرفه نشین تهران، یک ویلا در لواسان یا شمال و داشتن اتومبیل لاکچری برای برخی از مردم اصل شده است. این در حالی که ممکن است نزدیک ترین اقوام آنها حتی قادر به تأمین نیازهای اولیه خود نباشند و بدون هیچ گونه

محصولات اصلی دایکو در بسته بندی های جدید

دایاریتون تسمه
نماینده رسمی و انحصاری دایکو ایتالیا در ایران

DAYCO
MOVE FORWARD. ALWAYS.™

شرکت دایاریتون تسمه
نماینده انحصاری DAYCO در ایران

تایمینگ بیلد
107 x 22.0
94210

KIA
Pride

TecDoc
MADE IN ITALY
www.dayco.com

لذت رانندگی حرفه ای و لوکس با تسمه های دایکو

محصول برتر ۵ سال اروپا
دارای ضمانت کیفیت شرکت بیمه ایران
تحت گارانتی شرکت دایاریتون تسمه نماینده انحصاری دایکو ایتالیا
گارانتی محصول به مدت ۱۸ ماه حداکثر تا ۸۰،۰۰۰ کیلومتر کارکرد (حداکثر مبلغ ۲۰،۰۰۰ ریال)

www.drt.co.ir

Daya Rhyton Tasmeh P.J.S.C. Reg. no: 451932
دایاریتون تسمه
خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، کوچه بانک صادرات، پلاک ۳۶
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۳۶۷۹۴ فکس: ۰۲۱-۳۳۹۱۳۸۸۹
info@drt.co.ir

MODERN
Industry Research Group
گروه پژوهش صنعت مدرن

طراح و تولید کننده انواع چراغ و آینه خودرو
www.modernautilight.com

تلفن امور مشتریان: ۵-۰۵۶۳۷۱۵۰

حسین چهارسوقی در گفت و گو با «قطعات خودرو»:

به هیچ خارجی اجازه نمی دهیم کاری را به من دیکته کند

انجام می دادم. این تصمیم دقیقاً در دوران جنگ گرفته شد و من پروانه تولید تیوب های آلومینیومی را در منطقه صنعتی مورچه خورت اصفهان گرفتم. کار بسیار سختی بود چراکه در آن منطقه هیچ کس نبود.

زمان جنگ بود و تأمین مصالح و مواد برای ساخت کارخانه بسیار مشکل بود. برای تهیه هر کدام از مصالح ساختمانی باید بارها به وزارت صنایع به اصفهان می رفتم و حواله سیمان، آجر و... می گرفتم. گاهی سه روز در هفته از ساعت ۷ صبح کنار در ورودی وزارت صنایع می نشستیم. بارها هوایمهای عراقی که برای بمباران کردن پالایشگاه اصفهان می آمدند و از بالای سرم دم می شدند. با همه این سختی ها کارخانه راه انداختیم و کارخانه تولیدی تیوب آلومینیوم منطقه صنعتی مورچه خورت اصفهان افتتاح شد و ۳۳ سال است که کار می کند.

تعداد کارمندان اتحادیه ۱۰ نفر بود

چهارسوقی زمان تأسیس اتحادیه را به خاطر می آورد و می گوید: البته اتحادیه پیش از سال ۱۳۳۹ هم وجود داشت. در آن دوران مکان اتحادیه استیجاری بود و تعداد کارمندان اتحادیه ۱۰ نفر بودند. همه افرادی که خودشان در کار لوازم یدکی بودند عضو اتحادیه محسوب می شدند. به عنوان مثال مرحوم رضوی در رسته بلبرینگ، صابر میزراهی از رسته ابزار آلات و آقای شالچی از رسته کامیون های روسی عضو اتحادیه بودند. این افراد در اتحادیه حق اظهار نظر داشتند.

کوچه سر تخت بربری ها

چهارسوقی سال هاست در ساختمان شماره ۵۷ خیابان ملت فعالیت می کند. او می گوید: در سال ۱۳۴۲ این خیابان در اصل کوچه ای بود با عرض یک متر و نیم و نام کوچه «سر تخت بربری ها» بود و مواد و مین ساختمان این کوچه بودیم.

سال ۱۹۷۸ نمایندگی «داف» هلند را گرفتیم و کامیون وارد می کردیم. در همان سال نمایندگی شرکت لوکاس سی. ای. بی انگلستان را داشتیم و بیش از ۲۵ تعمیرگاه در شهرهای ایران ساختیم. این پروژه بزرگی بود و افراد بومی شهرها مشغول به کار شدند. فروشگاه های آنها را استاندارد کردیم به طوری که به هر شهر ایران می رفتیم رنگ دیوار تعمیرگاه ها و قطعات و لباس های کارکنان یک رنگ بود.

او می گوید: سال ۱۳۴۶ کارمان توسعه پیدا کرد. آن روزها این طور نبود که فقط جنسی را وارد کنیم. هر قطعه ای بر اساس اصول وارد و در شهرستان ها توزیع می شد. اگر کسی مراجعه می کرد و قطعه مورد نظرش را نداشتیم بلافاصله تحقیق می کردیم که جای ایران این قطعه را دارد و تهیه کرده و جنس را به دست مشتری می رساندیم. من آن زمان مدیرعامل شرکت گواه هم بودم و چند شرکت را همزمان مدیریت می کردم. در شرکت گواه مسئول تأمین قطعات کامیون های مرسدس بنز و بنزهای سواری بودیم. اتوبوس های بنزدست آقای خیامی بود. مادر گروه آقای فولادی بودیم. حسین زندی در گروه آقای خیامی در ایران ناسیونال بود و اکثر قطعات کشور را تأمین می کردیم.

او ادامه می دهد: من اولین کسی بودم که سیستم قطعات یدکی رو مکانیزه کردم. در آن دوران حتی کامپیوتر هم نبود و ما توانستیم از آمریکا کامپیوتر بیاوریم. نماینده هایی در شهرستان داشتیم که با برنامه ریزی های دقیق موظف بودند ریز فعالیت ها و فروششان را به مرکز بفرستند.

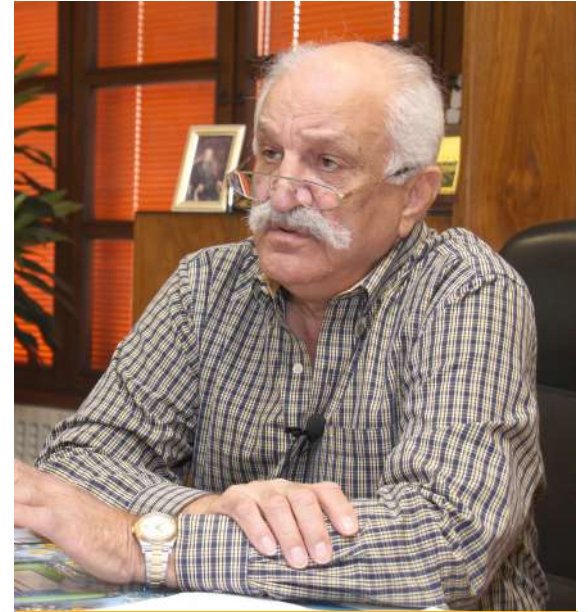
تأسیس کارخانه تولید تیوب های آلومینیومی در مورچه خورت

در سال ۱۳۶۱ حس کردم که با اوضاع فعلی روی تجارت نمی توان حساب باز کرد. اما اعتقاد داشتم باید هر طور شده کار را ادامه دهم. اخلاق حکم می کرد که با افرادی که از ۴ سال پیش در دوران سختی کنار هم بودیم ادامه دهم. باید یک کار تولیدی در کنار کارها

بود. خانواده چهارسوقی سابقه ۲۰ ساله در کسب و کار و تجارت دارد. نیمه های شب مشهدی عباس میراب، آب رادر جوی می بست و آب انبارها پر می شد «حسین چهارسوقی» مدیرعامل شرکت تولیدی تیوب آلومینیوم با یادآوری خاطره ای می گوید: منزل پدری من در خیابان کارگر، پشت پمپ بنزین بود که سال هاست به درمانگاهی برای افراد نیازمند تبدیل شده. پدر من «محمد حسن چهارسوقی» در کار چوب بود و دفترش روبروی خانه در طرف دیگر خیابان قرار داشت. آن روزها مرحوم مشهدی عباس میراب، نیمه های شب مسیر آب رادر جوی می بست و آب در آب انبارها ذخیره می شد. بعد با تلمبه زدن کوزه های آب برمی شد. مادر آب های کوزه را می جوشاندا تا اهل خانه استفاده کنند.

۵۴ سال پیش نمایندگی بوش آلمان را گرفتیم

شروع کار چهارسوقی به سال ۱۳۳۹ یعنی ۶۱ سال پیش برمی گردد. می گوید: در سال ۱۳۳۹ با آقایان فولادی فعالیت خود را آغاز کردیم. قبل از آن به مدت ۴ سال در انگلستان ساکن بودم و درس می خواندم. ساله بودم که به ایران برگشتم و شروع به کار کردم. در آن دوران در شرکت «بنز کار» مشغول به کار شدم. در سال ۱۳۴۶ نمایندگی بوش آلمان را گرفتیم. در سال ۱۳۴۸ با آقای سودا «شرکت گواه» نمایندگی قطعات مرسدس همکاری کردم. شرکت گواه تأمین کننده قطعات یدکی شرکت اتومبیل سازی خاور و ایران خودرو دیزل بود. آن روزها کامیون های مرسدس بنز را از شرکت اتومبیل سازی خاور می آوردیم و در خیابان قزوین مونتاژ می کردیم. همچنین نمایندگی سواری های مرسدس بنز نیز دست ما بود. پس از آن دریافت آبد به همراه مرحوم «فریدون سودا» کلنگ «اتومبیل سازی خاور» را به زمین زدیم که امروزه به «ایران خودرو دیزل» تغییر نام داده است. در سال ۱۹۷۷ نمایندگی اتومبیل های سوزوکی را از ژاپن گرفتیم. در



حسین چهارسوقی - مدیرعامل شرکت تیوب

اصلیتش اصفهانی است اما در تهران به دنیا آمده و مانند پدر و پدربزرگ که از تاجران بنام بودند همیشه عاشق کشورش بوده. «حسین چهارسوقی» سال ها خارج از کشور زندگی کرده اما به خارجی ها علاقه ندارد. به قول خودش اگر علاقه داشتیم در خارج می ماندیم و به ایران بر نمی گشتیم و با اینکه هنوز هم در خارج امکانات زیادی دارم اما هرگز به هیچ خارجی اجازه نمی دهیم کاری را به من دیکته کند. پدربزرگش «حاج ابوالقاسم صراف» در اصفهان صراف خانه داشت. در زمانی که در ایران پول وجود نداشت و با «پته» کاری کردند فقط پته به ۲ نفر در کل کشور مورد قبول بود که یکی از آنها حاج ابوالقاسم



شرکت سیال نیرو صنعت

SAYAL NIROO SANAT

لیست محصولات تولیدی سیال

- جک هیدرولیک فرمان (شرکتی)
- با دوازده ماه گارانتی، دانش بنیان، (پژودی)
- شیر مقسم فرمان (شرکتی)
- انواع شیمه فیلترگیری (شرکتی)
- انواع خار سر میل لنگ موتور (شرکتی)
- (پژو 405 سمند پارس، EF7)
- کنسیتر L90 (بخار گیر بنزین قدر)
- کنسیتر ریو، پاپا پد انژکتور و کاربردتوری
- کنسیتر پژو 206، 405، سمند، پارس، رانا و وانت هاردو
- شیر یکطرفه بخارات EF7 (شرکتی)
- انواع صافی و سوکت بنزین
- منبع آبساط پژو 206

تفاوت اساسی جک هیدرولیک فرمان سیال با محصول کپی برداری شده

دربوش جک سیال (شرکتی)



- در طرح پژو فرانسه و کلیه تولیدات (چین، کره و...) جهت ایمنی گلوبی جک هیدرولیک فرمان، از X پینگ استفاده می شود. شرکت سیال نیرو صنعت برای اولین بار در ایران، پکینگ هیدرولیک با عملکرد بالا را جایگزین X پینگ نموده است.
- استفاده از پکینگ در ایمنی گلوبی جک هیدرولیک فرمان در انحصار شرکت سیال نیرو صنعت می باشد. تغییر طرح مطابق فوق و استفاده از مواد اولیه اirtقا یافته در آینه های داخلی به عنوان اختراع در سازمان مالکیت صنعتی ایران با شماره "98001" به نام شرکت سیال نیرو صنعت، به ثبت رسیده است.

محصولات جدید شرکت سیال نیرو صنعت (عرضه پژودی)

شیر هیدرولیک فرمان خانواده پژو
(پژو 405، سمند و پژو پارس)

انواع جک کاری درب پنجم خودرو
ما با قدرت و کیفیت همواره در خدمت شما هستیم

در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با شماره ذیل تماس حاصل فرمایید

02166906691

Website: www.sns-co.ir

اطخار

احتراماً بعضی میرساند برنبال تقلب و کپی برداری افراد فرصت طلب و سود جو از اختراع ثبت شده ی شرکت سیال، با پیگیری دایره حقوقی شرکت، نسبت به عوامل دست اندر کار در تولید و عرضه جک کپی برداری شده قرار بازداشت از سوی دادسرای عمومی صادر گردیده و پرونده ایشان جهت رسیدگی به مرجع بالاتر ارسال شده است. مطابق با قانون ثبت اختراعات، طرح های صنعتی و علائم تجاری مصوب 1386، هرگونه کپی برداری یا بهره برداری غیر مجاز از فرآیند منحصر به فرد جک هیدرولیک فرمان شرکت سیال نیرو صنعت (شماره ثبت اختراع "98001" جرم و پیگرد قانونی خواهد داشت.

توجه



فروشگاه کاوش

نماینده رسمی پخش محصولات سوخت آما
واتر پمپ، لنت، اویل پمپ، شمع و ...

همراه: ۰۹۳۸۷۷۷۷۶۰۶ - ۰۹۱۲۵۲۰۰۱۹۲




تار فرصت سازی در اوج تحریم ها و مشکلات داخلی

تولید مواد اولیه و قطعات نیمه ساخته مورد نیاز، یکی از راهبردهای کلیدی «گروه پژوهش صنعت مدرن» است. علی چنگی معتقد است اگر نتوانیم مواد اولیه و سایر اقلام ورودی کارخانجاتمان را در داخل بسازیم، ممکن است خطوط تولیدمان به ده ها دلیل از قبیل مشکلات داخلی و تحریم های ظالمانه متوقف شوند. بنابراین سراغ تهیه مواد اولیه و قطعات نیمه ساخته مورد نیازمان رفتیم. جسارت و پیشتکار متخصصین بخش تحقیق و توسعه گروه، نه تنها مواد اولیه چراغ سازی را تامین کرد بلکه باعث شد ما زود تولیدمان را برای رفع موانع تولید سایر صنایع در معرض عرضه قرار دهیم.



فرآیند ها و تجهیزات مدرن امروزی به مراتب ارگدشته آسان تر شده است، اما دقت و ظرافت آن هم بالاتر رفته است. پس انتظار داریم این نمونه اولیه راهنمای قالب ساز باشد. در طراحی و تولید چراغ خودروی تارا، سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه و بهره مندی از خلاقیت و دانش متخصصان داخلی موفق شدیم نمونه اولیه را بدون حتی یک سفر خارجی و پشتیبانی خودروسازان بزرگ جهان، با بالاترین ضریب اطمینان تولید کنیم.

قالب سازی و ارائه محصول نهایی (۳ ماه)

پس از آن که نمونه اولیه روی خودروی مدل سوار شد و خودروساز تایید داد ما به سمت شروع تولید انبوه حرکت کردیم. باید قالب ها ساخته و نمونه گیری می شد. این نمونه ها به خودروساز برای بررسی و رفع اشکال ارسال می گردید یعنی بین قالب ساز، قطعه ساز خودروساز بر اساس طرح، نمونه مدل و نقشه ها با راه رفت و برگشت انجام می شد تا نهایتا به محصولی رسیدیم که توانستیم از آن تیراژ انبوه بگیریم.

همزمانی مراحل با پی گیری کسب استاندارد

روشنایی خودرو چراغ ها دارای استاندارد اجباری جهانی است. این بدان معناست که چراغ خودرو علاوه بر داشتن الزامات و استانداردهای داخلی، برای مصرف در OEM تبدیل حساسیت و سطح ایمنی بالا، باید الزامات بین المللی را نیز با موفقیت پشت سر بگذارد. البته لازم به ذکر است که بسیاری از قطعه سازان بازار لوازم یدکی، به دنبال اخذ چنین استانداردهایی نمی روند. تمام سیستم روشنایی و چراغ های تارا که در جلو، عقب و طرفین سپر به طور کامل قرار گرفته و از این نظر اولین خودروی ایرانی با چنین سطحی از سیستم روشنایی است توانسته استاندارد جهانی را پاس کند و به اصطلاح (CE) بگیرد. البته ما برای خرید زمان قبل از این که نمونه را برای استاندارد بفرستیم، خودمان بررسی های کامل را انجام دادیم و نمونه ای را ارسال کردیم که مطمئن بودیم تایید می شود.

سرمایه انسانی، از هر نوع سرمایه دیگر مفید تر و بر همه چیز مقدم است

اگر گروه ما امروز می تواند با حدود سه دلار چراغ با کیفیت بسازد و مشتری نیز از او راضی است، اولین دلیلش تلاش و خلاقیت کارکنان و همکاران متخصص با تجربه ایست که زندگی خود را در این مسیر گذاشته اند. شما در هیچ کجای دنیا نمی توانید چراغ کم تر از پنج دلار پیدا کنید. بارها اعلام کردیم حتی اگر صادرات آزاد باشد ما می توانیم بازارمان را حفظ کنیم. همین چند سال قبل نیز که دلار کمتر از پنج هزار تومان بود و واردات هم فراوان انجام می شد، بازرگانان ایرانی برای خودروهایی که ما چراغشان را می ساختیم واردات نمی کردند. چون هم کیفیت ما مشتری را راضی می کرد و هم قیمت ما کمتر بود. حتی تایوان و چین هم کلا بازار چراغ ایران حذف شدند.

تارا، دنا و دنا پلاس در انحصار گروه پژوهش صنعت مدرن

مهندس علی چنگی می گوید: در حال حاضر تنها تولید کننده سه محصول برتر ایران خودرو یعنی دنا، دنا پلاس و تارا ما هستیم و تا مدت ها تولید کننده دیگری پایش نخواهد گذاشت. چون سرمایه گذاری و توانایی بالایی نیاز دارد. برای دستیابی به این سطح از توانمندی، سطح داخلی سازی مواد و قطعات در گروه ما به طرز کم نظیری افزایش داشته است.



مهندس علی چنگی - مدیر عامل شرکت مدرن

در تجربه جهانی به طور معمول ۲۴ ماه زمان طراحی، ساخت نمونه، قالب سازی و راه اندازی یک خودروی جدید است. هنگامی که خودروسازان فرانسوی با خروج آمریکا از برجام علی رغم قراردادها و سرمایه گذاری های انجام شده، ایران را ترک کردند هیچ کس باور نمی کرد ایران بتواند روی یک پلتفرم جدید کار کند و با رکوردی کم نظیر در ۱۲ ماه «خودروی تارا» را به خط تولید برساند. طراحی، نمونه سازی، ساخت قالب ها و تولید محصول نهایی «سیستم روشنایی و چراغ های» خودروی تارا توسط «گروه پژوهش صنعت مدرن» انجام شده است. در این مقاله به گفتگو با مهندس علی چنگی، مدیر عامل گروه پژوهش صنعت مدرن با سابقه ۳ دهه فعالیت در حوزه طراحی و تولید انواع چراغ خودرو پرداخته ایم. به گفته علی چنگی، راهبرد این گروه صنعتی در عین حضور فعال در طراحی و توسعه محصولات جدید، همواره تولید کالای رقابتی و با کیفیت مناسب بوده است.

تولید نمونه اولیه با دستی (۴ ماه)

برای ساخت نخستین نمونه یک قطعه باید باتوجه به طراحی نقشه های اولیه نمونه ای ساخته شود که معمولاً زمان بر و پرهزینه است و با سعی و خطا صورت می گیرد. این نمونه سازی با مواد،



Perkins

شرکت دانا تجارت توان
Dana Tejarat Torana Co.

فروشگاه تهران فرگوسن

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

تولید بیش از ۱۰۰۰ قلم قطعات یدکی لیفتراک توسط تولید کنندگان داخلی و خارجی معتبر با انحصار و علامت تجاری و کیفیت مطلوب

Perkins

با کادری مجرب و آموزش دیده با بهره گیری از تجهیزات مدرن، مشاوره شما در انتخابی بهتر و کیفیت برتر آماده خدمات به شرح ذیل می باشد.
پخش مستقیم قطعات یدکی موتورهای زمینی و صنعتی بر کیتز انگلستان شامل:

۱۰۰۶	۱۰۰۴	۶۳۵۴	۴۳۴۶	۴۲۴۸	۳۱۵۲
۴۰۰۰	۳۰۰۰	۲۰۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
					۱۱۰۳
					۱۱۰۴

- ♦ توزیع کلیه قطعات یدکی لیفتراکهای سهپند (بالکلنکار-جلغاری) سپاهان (کلارک) دوو، کوماتسو، تویوتا، لینده، ایسوزو، نیسان، هایستر، تی سی ام و ..
- ♦ تهیه و توزیع قطعات یدکی تراکتورهای مسی فرگوسن ۲۸۵-۳۹۹-۲۴۰-۶۲۹-۱۳۵-۶۳۰-۱۳۵-۶۳۰-۱۳۵-۶۳۰-۱۳۵-۶۳۰-۱۳۵-۶۳۰
- ♦ مرکز فروش قطعات یدکی کامیونت های بادسان، فوتون، آذرخش، کاویان، ایسوزو
- ♦ تهیه و توزیع قطعات یدکی انواع بیل بکپو-سنو پارس- تیریز-تدل-هیدرومک و چکورا
- ♦ آماده عقد قرارداد جهت ارائه خدمات فنی، تعمیر، سرویس و نگهداری لیفتراک بارگان ها و سازمان های دولتی و خصوصی با کادری مجرب



ماهانمه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۱۴ مرداد ماه ۱۴۰۰

قطعات خودرو

توزیع: بازار لوازم یدکی، کارخانه های تولیدی، مکانیک ها و تشکل های منفی

اعتماد گستر

۰۲۱-۵۸۳۵۱۱۰۰

تامین و توزیع کننده قطعات "با کیفیت" خودرو

WWW.HPCAUTOCO.COM

پیام کوتاه ۳۰۰۰۳۴۵۰
arrowpartco1@yahoo.com
pouyan_pishro@yahoo.com

داستان آمدن فیات به ایران

داشت و یکی مونتاژ فیات ایتالیا. اما فیات خیلی جدی نبود؛ یک کاراز بود که قطعات را از ایتالیا می آوردند و در آنجا سوار می کردند و می فروختند. اما اخوان که در ابتدا قرار بود قطعات را از آمریکا بیاورد و سوار کند، گفته بود یک بخشی از مونتاژ را در آمریکا انجام دهند و بیاورند و این آرام آرام تبدیل شد به اینکه یک شاسی می آوردند که موتور روی آن سوار بود و دیگر حالت مونتاژ را هم نداشت. تا اینکه دولت علم در سال ۱۳۴۰ روی کار آمد و دکتر عالیخانی وزیر اقتصاد شد و من معاون صنعتی وزارتخانه شدم. در اولین اقدام فشار آوردیم که این دو کارخانه تعطیل شوند. فیات به سرعت تعطیل کرد، زیرا خودش هم قبول داشت که کار بی خودی انجام می دهد. اخوان مقداری مقاومت می کرد و تعداد زیادی جیب رابه همین ترتیب ساخت، زیرادروستا های ایران خان ها و ملاکین همه درخواست جیب داشتند.»



بعد از چندین تلاش ناموفق برای ساخت خودروهای فیات در اوایل دهه ۱۳۴۰، قرارداد مونتاژ پیکان (آخرین مدل هیلمن هانتز؛ کرایسلر) روتس ارو مدل (۱۹۶۶) در ایران بین شرکت ایران ناسیونال (ایران خودرو کنونی) و گروه صنعتی روتس (Rootes) انگلستان، که در حال ورشکستگی بود، بسته شد و تولید این خودرو پس از یک دهه تولید در انگلستان، در ایران شروع شد. به گفته ی نیازمند، سیاست شرکت ایتالیایی فیات این بود که به هیچ کشور شرکت دیگری امتیاز نمی داد. خودش به آن کشور می رفت، سرمایه گذاری می کرد و کار را شروع می کرد. این شرکت در روسیه هم لادا و در لهستان فیات ۱۲۸ را تولید کرد. فیات زمانی به ایران آمد که بنزین شش ریال بود. فکر می کنم حضور فیات مربوط به سال های ۳۵ یا ۳۶ خورشیدی بود. البته حضور این شرکت ایتالیایی در صنعت خودروی ایران دوام زیادی نداشت....

قیمت بالاتری داشت، در لیست فروش بودند. نیرو محرکه این مدل ۴ سیلندر ۱۰۸۹ سی سی و با قدرت ۳۶ اسب بخار بود. البته مدل اسپرت که وجه مشخصه آن وجود یک چراغ در وسط جلو پنجره بود ۵۱ اسب بخار قدرت داشت. ۲۰ سال بعد مدل رودستر کروکی آن با اتفاقی کاملاً متفاوت نسبت به سدان عرضه شد. بین ۱۹۵۶ تا ۱۹۶۰ تغییرات زیادی در بدنه و تزئینات این مدل ایجاد شد و به همین دلیل در تصاویر مختلف باقی مانده از تهران قدیم می توان سال ساخت آنها را از روی این جزئیات تشخیص داد. یکی از عکس های تاریخی ایران که یک دستگاه ۱۱۰۰ در آن نقش داشته، عکسی است که از امام خمینی در سال ۱۳۴۲ گرفته شده، در حالی که روی صندلی عقب آن نشسته اند.

رضانیا ز مندی یکی از پایه گذاران صنعت خودرو در ایران، سال ۱۳۴۶ سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران را تاسیس کرد و تا سال ۱۳۵۰ رئیس هیأت عامل این سازمان بود. در گفتگویی مفصل توضیح داده است: «تاریخ صنعت خودرو ایران تا پیش از سال ۱۳۴۰ خلاصه می شد در دو کارخانه مونتاژ. یکی شورولت که آقای اخوان

دروازه دولت مقابل پمپ بنزین شماره ۶ منتقل شد و کوچی ای که نمایندگی در آن قرار داشت به همین مناسبت کوچی فیات نام گرفت. اما خانواده کاشانچی برنامه های بزرگ تری برای فیات در ایران داشتند و بایر بهره گیری از قانون حمایت از سرمایه گذاری های خارجی که در آن دوران به تصویب رسیده بود، توانستند کارخانه مادر را به راه اندازی خط تولید در ایران قانع کنند.

این کارخانه که سایکا نام گرفت، توسط آقایان «حسن و علی کاشانچی» و با سرمایه ۳/۹ میلیون تومانی در زمینی نسبتاً کوچک بنا شده بود و ۳ نفر در آن مشغول به کار بودند و برنامه ریزی ها برای تولید ۶۰ دستگاه از مدل ۱۱۰۰ انجام شده بود.

در ساعت ۴ بعد از ظهر روز ۲۵ اردیبهشت ماه ۱۳۴۰ مراسم افتتاح فیات در جاده تهران (نودماوند فعلی) برپا شده بود. وزیر صنایع و معادن، وزیر کار، جمعی از شخصیت های اقتصادی و نمایندگان مطبوعات و سفیر ایتالیا در تهران و حتی آقای «آنیالی» مدیر عامل فیات در محل حاضر بودند و در نهایت با ورود «محمد رضا شاه» مراسم رسماً آغاز شد.

ابتدا وزیر صنایع و معادن، سپس مدیر عامل کمپانی فیات و پس از آن مدیرکل صادرات و همچنین نماینده فیات ایران سخنرانی داشتند. در ادامه، آقای جیانی آنیالی مدیر عامل فیات نیز گزارش فعالیت های فیات را در ایران به اطلاع حضار رساند و شاه پس از قطع نوار سه رنگ ایران، به بازدید از قسمت های مختلف این کارخانه پرداخت که در همه مراحل توضیحاتی توسط نماینده فیات در ایران داده می شد. به گزارش پایگاه خبری تحلیلی «خبرماشین»، به گزارش پایگاه خبری تحلیلی «خبرماشین»، شاه در نهایت پس از یک ساعت بازدید از قسمت های مختلف کارخانه، دفتر یادبود را امضا و کارخانه را ترک کرد. مهمانان ایتالیایی این شرکت در روز در ایران ماندند و سپس به کشور خود بازگشتند.

مدل موفق ۱۱۰۰ برای اولین بار در ۱۹۵۳ و با اتفاقی مدرن به بازار آمد. دو مدل Economica ارزان تر و Normale که با تجهیزات بیشتر

اواخر دهه ۱۳۲۰، در صنعت خودروسازی ایران، تولید اتاق برای اتوبوس شروع شده بود. پس از سال هایی که ایران از شمال و جنوب در اشغال انگلستان و روسیه بود، کامیون های بازمانده از حضور متفقین در ایران بدون استفاده ماند. چند کاراز را در ابتکار به خرج دادند، اتوبوس ها روی شاسی همان کامیون ها سوار کردند. کار آنها در کارازهای کوچکشان مقدمه ای شد برای مونتاژ خودرو در ایران؛ سال ۱۳۱۴ پای شرکت فیات به ایران باز شد. پس از جنگ جهانی دوم «حاج علینقی کاشانچی» با تاسیس شرکت کاوش در خیابان بوذرجمهری (۱۵ خرداد) نمایندگی شرکت فیات در ایران را تاسیس کرد. شرکت کاشانچی واردکننده ی سری ۶۰۰ و ۱۱۰۰ بود. فیات ۶۰۰ (Fiat ۶۰۰) خودرویی که در سال های ۱۹۵۵ تا ۱۹۶۹ تولید شده است.

این خودرو در کلاس خودرو شهری قرار داشت، طراحی آن جزو خودروهای موتور عقب-محور عقب بود؛ طول آن در حالت طبیعی ۳،۲۱۵ میلیمتر (۱۲۶٫۶ اینچ)، عرض آن در حالت طبیعی ۱،۳۸۰ میلیمتر (۵۴ اینچ) و ارتفاع آن در حالت طبیعی ۱،۴۰۵ میلیمتر (۵۵٫۳ اینچ) بود.

فیات ۱۱۰۰ (Fiat ۱۱۰۰) خودرویی بود که در سال های ۱۹۳۷ تا ۱۹۶۹ که همزمان در تورین ایتالیا، مراکش، آرژانتین، استرالیا، هندوستان و ایران تولید می شد.

این خودرو هم در کلاس خودرو شهری قرار گرفته و طراحی آن خودروهای موتور جلو-محور عقب بوده است. موتورهای آن ۱۰۸۹ و ۱۲۲۱ سی سی، بنزینی و سیستم جعبه دنده آن ۴ دنده به صورت دستی است.

این مدل ها با تبلیغات گسترده نماینده ایرانی، مورد استقبال خریداران به خصوص طبقه متوسط و روشنفکر جامعه قرار گرفتند و گفته می شود «زمانی که به صورت عمده، به ناوگان تاکسیرانی تهران تحویل داده شدند، در اوج محبوبیت بودند.»

برزو سیاسی در این باره گفته است: محل نمایندگی، بعدها به



WWW.HPCAUTOCO.COM

پیام کوتاه ۳۰۰۰۳۴۵۰

arrowpartco1@yahoo.com

pouyan_pishro@yahoo.com



شماره ثبت: ۳۲۵۵۱

با مدیریت:
سید احمد حسینی
وکیل پایه یک دادگستری

مؤسسه حقوقی اندیشه و عدالت حسینی

۱. قبول وکالت در کلیه دعاوی حقوقی، کیفری، ثبتی، خانواده و ...
۲. تنظیم کلیه قراردادهای تجاری
۳. پذیرش داوری در تمامی اختلافات احتمالی

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۱۴ مرداد ماه ۱۴۰۰



قطعات خودرو

توزیع: بازار لوازم یدکی، کارخانه های تولیدی، مکانیک ها و تشکل های صنفی

هنجار شکنی، تاوان ضعف مدیریت

واژ آن در بیرون برود. اینها خواسته های جدید و شرایط روزآمد است؛ کسانی که در گذشته حضور داشتند، تلاش شان را کردند و اکنون دست آوردهای شان قابل ارزیابی است. می شود منصفانه به آن نگاه کرد و گفت که کجا کم کار بوده اند و کجا پرکار. شرایط امروز، اندیشه های مدیریتی جدیدتری را می طلبد. نمی شود از پیش رفت حرف زد اما به تغییر افراد باور نداشت. نمی شود از تغییر افراد حرف زد اما اصرار داشت که مسیر گذشته ادامه پیدا کند. امکان ندارد بدون احترام به اعضا بتوانیم مشارکت فعال آنان را شاهد باشیم. بدون مشارکت اعضا نمی توانیم مسائل صنف را حل کنیم. مسائل حل نشده تبدیل به مشکل، معضل و بحران خواهند شد. در شرایط بحرانی انتظار رفتار معقول و منضبط، فرمان پذیری و دیگر دوستی از مردم بی جاست. این ها که عرض شد یعنی: فرصت سوزی، هدر رفت منابع، انتقال مصیبت به نسل های آینده، حال آن که ما می توانیم بر اساس روابط عاطفی میان اعضای اتحادیه، منافع مشترک، فرصت ها و تهدیدهای مشابه ای که داریم به هم نزدیک شده و با هم حرف بزنیم. مسائل عمومی صنف را تشریح و تحلیل کنیم. با منطق و خرد جمعی برای آن ها راه حل بیابیم. به دنبال راه حل های جدید باشیم. اگر ما ارتباط حداکثری داشته باشیم و خواسته های مان به نیازهای اکثریت نزدیک تر باشد، حتما دولت و نظام با ما همکاری خواهد کرد. در ابتدا شاید مقاومت های وجود داشته باشد اما عزم و سخن درست راه گشا خواهد بود. ما باید به دنبال ارائه ی تصویری واقعی از خودمان باشیم با همان جزئیات، با همان توانایی های واقعی، با همان ظرفیت های اساسی که خودمان می شناسیم. هیچ کس نمی تواند یک صنف بزرگ، مفید و مشارکت جویانان دیده گرفته و حقوق همه ایشان را پایمال کند. ما می توانیم الگو باشیم.

گسستگی با اعضای صنف نیز شده است. تاوان این دو، بی میلی اعضا برای گرفتن یا تمدید پروانه کسب، کم اهمیت شمردن فعالیت های اتحادیه، کاهش مشارکت در برنامه های اتحادیه و ... است. شاید باید بگوییم که کایک خانواده ایم اما قرار نیست روابط مان طولی واز بالا به پایین باشد. روابط ماعرضی است. مادر کنار هم هستیم. خانواده ای که در آن موی سفید و سابقه و البته پشتکار اهمیت دارد و احترام می آورد اما قرار نیست ارجحیت بیاورد. قرار نیست امتیاز خاصی برای کسی ساخته شود. در شرایطی که اقتصاد ما هر روز از رانت ها و رانت خواران کوچک و بزرگ آسیب می بیند؛ قرار نیست ما با ساختن رانت های جدید کم خرم شده ی این اقتصاد را بشکنیم. مایک خانواده ایم؛ نه از بابت این روابط، که از بابت مهر و هم دلی میان مان. ما خوب می دانیم که همه داخل یک قایق نشسته ایم. او که برای سود کوتاه مدت، در حال سوراخ کردن این قایق است با رانت، تبعیض و قاچاق فقط به خودش آسیب نمی زند. او چهره ی همه ی ما را مخدوش می کند و در نهایت باعث غرق شدن این قایق می شود. اکنون به عنوان یک نامزد عضویت در هیئت مدیره عرض می کنم: اولین گام هیئت مدیره منتخب باید بازسازی روابط میان اعضای صنف باشد. اتحادیه باید شماره تلفن پیامگیر ۲۴ ساعته ۷ روزه و ۱۲ ماهه داشته باشد. شماره همراه با ربات پیشرفته به صورت آنلاین و سایت ساده و کاربر دوست داشته باشد. یعنی نظرواحساس اعضای خود را دائما دریافت کند و درصد بهبودی سازی سازمان خود باشد. قرار نیست اگر کسی خواست به جمع مان اضافه شود جلوی مان را بگیریم. قرار نیست مسیر بزرگتر شدن خانواده را ببندیم اما قرار هم نیست خانه ی امن مان چنان بی در و پیکر باشد که هر کسی از راه رسد بدون درزدن و آداب دانی سرش را پایین بیندازد و از این دریابید



سید احمد حسینی - وکیل پایه یک دادگستری و مشاور حقوقی اتحادیه

مامی گویم خانواده ی صنف اما آیا واقعا مایک خانواده ایم؟ اشتباه نشود غدغه های صنفی مایکی است اما... اجازه بدهید داستان را از این جا شروع کنیم. شاید در قرن گذشته مالوف و مرسوم بود که پدر خانواده برای سرنوشت فرزندان تصمیم بگیرد. برادر بزرگتر جانشین پدر باشد و امورات خانواده بر مبنای تدبیر بزرگترها بنا شود اما امروز کمتر چنین سبکی از زندگی مورد اقبال عمومی قرار می گیرد. کمتر پیش می آید که فرزندان ملزم به ادامه راه و روش پدر باشند. این به معنای بی احترامی به بزرگترها نیست. حالا بزرگترها آموخته اند که برای مدیریت نیاز نیست سالار باشند. نیاز نیست حرف اول و آخر آنها بزنند. بلکه آنها قرار است راه گشا باشند. جلوی مشکلات را بگیرند و چراغ دار این مسیر باشند. چند باری شنیده ام برخی همکاران با کلمات تند به متولیان اتحادیه ناسزا گفته اند، بسیار شنیده ایم و شاید گفته ایم که اتحادیه دچار بی عملی و کاهش اثربخشی در انجام وظایفش بوده است. بارها بی رغبتی همکاران را برای حضور در نشست های

فروشگاه پارس

مرکز پخش لنت ترمز خودروهای سواری با برند VIP



تهران، خیابان ملت، کوچه آذرتوس، پاساژ هدایت، پلاک ۵
تلفن دفتر: ۳۳۹۸۰۶۶۹ | موبایل ۰۹۱۲۲۵۷۳۹۴۳
www.shahryadak.com | موبایل ۰۹۱۲۰۲۷۳۶۰۸



شماره ثبت: ۳۲۵۵۱

مؤسسه حقوقی اندیشه و عدالت حسینی

۱. قبول وکالت در کلیه دعاوی حقوقی، کیفری، ثبتی، خانواده و ...
۲. تنظیم کلیه قراردادهای تجاری
۳. پذیرش داوری در تمامی اختلافات احتمالی

با مدیریت: سید احمد حسینی
وکیل پایه یک دادگستری

مشاوره حقوقی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران

مشاوره های حقوقی رایگان روز های شنبه و دوشنبه هر هفته در محل اتحادیه

دفتر مرکزی: تهران، خیابان جمهوری، نرسیده به میدان بهارستان، ابتدای خیابان ملت، برج بهارستان
بلوک B، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۶ | تلفن: ۳۳۹۳۷۶۸۰ | ۳۳۹۳۷۷۵۹ | ۰۹۱۲۱۸۹۴۷۴۴
شعبه اول: تهران، میدان قزوین، خیابان قزوین، نرسیده به پل نواب، روبروی شرکت دخانیات ایران
پلاک ۵۳۴، مجتمع اداری تجاری امپراطور پایتخت، طبقه ۴، واحد ۴۱۵
تلفن: ۵۵۴۵۹۱۱۶ | ۵۵۴۵۹۰۴۳ | موبایل: ۰۹۱۲۱۸۹۴۷۴۴

ماهانمه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۱۴ مرداد ماه ۱۴۰۰

قطعات خودرو

توزیع: بازار لوازم یدکی، کارخانه های تولیدی، مکانیک ها و تشکل های منفی

KOKIAL
AUTOMOTIVE GENUINE PARTS

بازرگانی هنرور ۳۳۱۱۰۸۵۵

PETRONOL
Lubricants & Additives

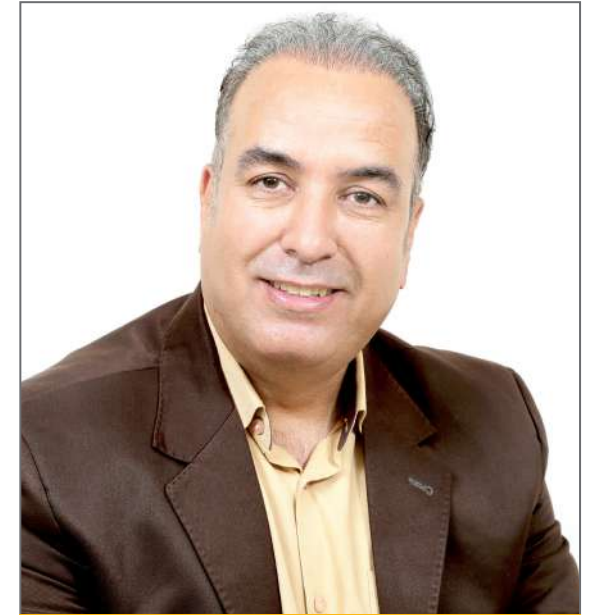
مرغوبترین روغن های پایه سینتتیک

۴-۴۴۲۲۸۶ - ۴-۴۴۲۳۹۰

خوش فکری، مقدم بر سخت کوشی

به واحدهای تولیدی و توزیعی و... مشخص باشد؟ در همین فضای غبار آلوده سهم ایسا کو و سایپا پدک از بازار ماهرسال و اخیرا همراه رشد معناداری کنند. فعالان مادرگیرارزش افزوده، ثبت سفارش، شناسه دار کردن قطعات شده اند و آن هایی دغدغه با حجم سرمایه ای بسیار بزرگ جلو و جلوتر می آیند. فرض کنید اگر روزی این رقبای بزرگ، دست به دست هم بدهند، عاقبت حرفه ی ما چه خواهد شد؟ یک نفری یا چند نفری نمی شود به جایی رسید. اتحادیه ای می خواهیم فراهم آمده می اعضا و اتحادیه های همگن در تهران و شهرستان ها تا بتوانیم از حقوق خودمان دفاع کنیم. زمین های از دست رفته را با پس گیریم. آنها به ما حمله کرده اند حتی اگر بپذیریم که با ما با آنها سر جنگ نداریم و تجاوز آنها به حریم ما از سر تخصص نبوده است. حتی اگر اشتباهی صورت گرفته باشد این اشتباه زندگی ما را تهدید می کند. قرار نیست برای پس گرفتن زمین و گرفتن حق مان آنها را از دم تیغ بگذرانیم. اینها تصورات کودکانه است. امروز کرونا وارد زندگی ما شده است. همان طور که دیروز آنفلوآنزا وارد شده بود. ما یاد گرفتیم که چطور با آن ویروس زندگی کنیم. قطعاً آموزشی داریم که با این هم چطور پیش برویم اما قرار نیست بی خیال شویم تا جان تک تک ما هدر این بی توجهی شود. توی این بازی باید هر بازیگری نقش خودش را اجرا کند. حتی اگر نقش منفی را دوست نداشته باشیم باید بپذیریم بدون حضور او اهمیت و جایگاه نقش مثبت درست دیده نمی شد. تجارت دیجیتال، هایپرمارکت ها و خودروسازان به ما حمله کرده اند. ما باید نقش مثبت مان را درست ایفا کنیم تا حذف نشویم. این شروع مسیرشان است و نوک کوه یخ...

نمی تواند بهره بگیرد؛ لاجرم در زیر چرخ های آن له خواهد شد. مدیریت کاغذی و پشت میزی صاحب منصبان دولتی و کارشناسان دوایر اجرایی هرگز نمی تواند جهشی در اقتصاد و صنعت ایجاد کند. اغلب طرح های نمایندگان مجلس فاقد پشتوانه ی کارشناسی هستند، بیشتر فانتزی و نگاه ایده آل دارند. لوایح دولت نیز که کارشناسی تر به نظرمی رسند نگاه کوتاه مدت و به حل مقطعی مشکل توجه دارند. حال آن که ما باید در خط مستقیم با تمام ظرفیت حرکت کنیم. هر روز یک هدف و جهت داشتن می شود شتر گاو پلنگی که مبهوت میدان و وفادار هبرداست. مدیران دولتی و نیروهای مجلسی بیشتر دوست دارند با صنعت عکس یادگاری بگیرند. جنس آنها اغلب از جنس گرد شگرانی است که فرصت زیادی برای تعمیق در موضوعات را ندارند. آنها در بهترین حالت مجموعه گزارش هایی را می خوانند که کارشناسان در سطوح مختلف نوشته اند. این کارشناسان و آن مدیران تو بگو بهترین آدم های روی زمین، چقدر در فضای کسب و کار تجربه جمع کرده اند؟ آنها در بهترین حالت باید کاری کنند تا دوره ی مدیریت شان بحران جدیدی شکل نگیرد، پس انظر آنها بهترین حالت حفظ وضع موجود است و رویایی ترین حالت حذف برخی عوامل بحران را! چه بسا انظر آنها بحران نه در سطح تولید خود رو یا قوانین دست و پا گیر و مخمل کسب و کار که در همین حضور عوامل متعدد در فرایندهای اجرایی باشد. چه بسا آنها تصور کنند برای حل مشکل توزیع، بهترین راه از میان برداشتن موزع است! شاید انظر آنها بهترین حالت خلق کوپن قطعات خود رو باشد. مگر هر روز از مزایای بنزین سهمیه ای آمار و ارقام نمی سازند؟ چرانبا انداز بازار لوازم یدکی، کمان رشد آن، میزان نیاز



مهندس سید احمد طباطبایی

کار و تلاش را جوهره مرد خوانده اند. هر که بیش تر کوشد لاجرم نتیجه افزونتر بگیرد. در میان قدرت ابزار سازی و سازماندهی بشر تبصره ای است بر حجم کار کردن، کوشش و رنج بسیار بردن! از زمانی بشر چرخ را اختراع کرد سرعت جابجایی خود را به صورت شتابنده ای افزایش داد. وقتی انرژی الکتریکی را کشف کرد، قدرت عملکرد خود را افزود. امروز که فضای مجازی و رایانه (سخت افزار ها و نرم افزارها) حرف اول در زندگی انسان شده اند؛ کار کردن نیز بدون هوشمندی پرورش یافته به کار کم بهره تبدیل شده است. مزد آن گرفت جان برادر که کار کرد را باید این طور خواند که مزد آن گرفت جان برادر که کار کرد اما سود آن برد که اندیشید و کار کرد. بدون آن که بخواهیم وارد لفاظی شویم باید یاد آوری کنیم که چند دهه قبل وقتی که قرار بود امورات را به جای دست با ماشین انجام دهیم برای خیلی ها دغدغه ساخته می شد که آیا کارمان ارزش گذشته را در دیانه؟ برای خیلی ها مفهوم سخت کوشی در

موتورکت

CAT

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

انواع بومپ های راهسازی و صنعتی
انواع بومپ های بیستونی (۶ بیستون و ۹ بیستون)
انواع بومپ های GPM و قطعات آن
انواع پمپ های
انواع اکومولاتور و بلاد های آن
انواع پمپ های کارتریجی

تهران: خیابان فروزین، بین نواب و عسگری، مقابل پل نواب، پلاک ۵۷۵
تلفن: ۰۲۱-۵۵۷۲۳۶۶۰ / ۵۵۷۲۳۶۶۰ / ۵۵۷۲۳۶۶۰
فکس: ۰۲۱-۵۵۷۲۳۶۹۲ / ۵۵۷۲۳۶۹۲ - ۱۲۲۰۰۸۷ - ۰۹۱۲ - امیرصادق پور

Samco

سامکو

تمامی قطعات سامکو دارای ۴ ماه ضمانت نامه بدون هیچ قید و شرطی می باشند

www.Samcomvm.com

info@samcomvm.com

مرکز تخصصی قطعات اصلی و شرکتی خودرو

تلفن تماس: ۰۲۱-۳۳۹۳۰۸۲۷ - ۰۲۱-۳۳۹۳۰۹۷۰



گروه نواندیشان و پیشگروان صنایع

اتحادیه پیشرو

تامین و توزیع کنندگان قطعات خودرو و ماشین آلات

فعالان صنفی باید خودشان آستین همت بالا بزنند و جایگاه والا و نقش اساسی خود را به نمایش بگذارند و از حقوق خود در برابر حمله‌ها و قوایین سخت‌گیرانه و کارشناسی نشده دفاع کنند.

گروه نواندیشان و پیشگروان صنایع بزرگ تامین‌کنندگان و توزیع‌کنندگان قطعات خودروهای سبک و سنگین و ماشین‌آلات راه سازی، معدنی، عمرانی و سایر رشته‌های وابسته ضمن اعلام موجودیت از همه همکاران گرامی برای عضویت در این گروه دعوت به عمل می‌آورد.

۱. بازتعریف جایگاه اتحادیه

برای بهبود فضای کسب و کار و افزایش اعتبار و ارتباط اتحادیه در صنوف همگن، اتاق اصناف تهران و اصناف ایران، سازمان صمت استان تهران و وزارت صمت، صداوسیما، مطبوعات و رسانه‌ها، مجلس شورای اسلامی، قوه قضائیه، سازمان تعزیرات، سازمان توسعه تجارت، وزارت خانه‌های اقتصاد و دارایی، راه و شهرسازی، نیرو، جهاد کشاورزی، کشور، نیروی انتظامی، شهرداری، قرارگاه‌های سازندگی نیاز به بازتعریف خودمان داریم.

۲. تغییر روش مدیریت اتحادیه و منابع مالی

اتحادیه قطعات خودرو نیازمند افزایش سطح تکریم اعضا، ایجاد زیرساخت فن‌آور محور و وب بیس برای سرعت بخشیدن به حل مشکلات اعضا است. همچنین وضعیت درآمدها و هزینه‌های اتحادیه باید شفاف شده و منابع موجود بهره‌ور گردد.

۳. تمرکز بر موضوع مالیات

یکی از مشکلات و معضلات دائمی اعضا نحوه تعیین و وصول مالیات است. این موضوع فشار روانی و نقطه ضعفی برای توسعه کسب و کار اعضای صنف شده است. اتحادیه باید در تمام سال از طریق ارتباط‌گیری با دوایر و حوزه‌های مالیاتی و ایجاد کارگروه‌های متعدد برای جلوگیری از تضییع حقوق اعضا فعالیت کند. آرامش روانی اعضا باید تامین گردد.

۴. تمرکز بر حل معضل کالاهای تقلبی

طراحی ساز و کار صیانت از حیثیت صنف در برابر اتهام فروش کالاهای تقلبی و مقابله با سودجویانی که با فعالیت‌های غیرقانونی وضعیت معشیت دیگر همکاران را به خطر می‌اندازند.

۵. جلوگیری از فعالیت واحدهای بدون جواز

مقابله با واحدهای غیرصنفی که بدون مجوز روند فعالیت اعضا را خدشه‌دار می‌کنند تنها از طریق بازرسی مداوم میدانی ممکن است. نباید به اقدامات مقطعی بسنده شود. در مورد انتقال جواز کسب مستاجرین نیز باید تمهید اندیشیده شود.

۶. مقابله با فعالیت خودروسازان در بازار لوازم یدکی

اگر خودروسازان مایلند در بازار لوازم یدکی فعالیت تجاری داشته باشند باید تحت نظارت اتحادیه و با شرایط برابر کار کنند، در حال حاضر شاهد رقابت نابرابر و خیز خودروسازان برای ایجاد انحصار در فروش لوازم یدکی در سطح عمده و خرده فروشی هستیم.

۷. اصلاح عنوان اتحادیه

برخی از اعضای صنف خواستار اصلاح عنوان اتحادیه به نحو مقتضی هستند. این امر می‌تواند به توسعه رسته‌ها و شمول مناسب‌تر اتحادیه بر اعضای صنف گردد.

۸. حل مسئله فروشگاه‌های مجازی و هایپرمارکت‌ها

جلوی فعالیت بدون مجوز فروشندگان فضای مجازی و هایپرمارکت‌های غیروابسته به صنف باید گرفته شود. هم چنین اعضای صنف برای ورود به فروش در فضای مجازی و تاسیس هایپر‌ها آماده شوند.

۹. آینده پژوهی

نباید منتظر باشیم تا موج اتفاقات ناگوار آتی بر سر اعضای صنف آوار شود و تازه به فکر راه‌حل باشیم. آینده‌پژوهی یکی از ابزارهای مناسب و مورد نیاز ماست.

دفتر گروه:

بازار: ۳۳۹۳۷۶۸۰

فرپ: ۵۵۴۵۹۰۴۳

پیشکسوت بازار لوازم یدکی در گفت و گویا «قطعات خودرو»: معضلی به نام افزایش تعداد کسبه بی تجربه در بازار

زمان گذشته موانع کار بسیار کمتر بود. در حال حاضر تعداد کسبه بی تجربه در بازار افزایش پیدا کرده است. یاد می آید که در گذشته حتماً باید پنج نفر یک کاسب را تأیید می کردند تا می توانست در حوزه لوازم یدکی فعالیت کند. در حال حاضر یک نفر بازنشسته ممکن است بیاید و در بازار فتری تشکیل دهد و قطعات ماشین آلات را به فروش برساند. اما تخصص کافی در این حوزه را ندارد و جالب اینجاست که کسی نیست بررسی کند که این افراد چگونه وارد این حوزه شده اند و آیا تخصص و دانش کافی در این حوزه دارند یا خیر؟ در آن روزها افرادی که در رشته لوازم یدکی سواری و راه سازی فعال بودند باید تأیید می شدند و فعالیت آنها مشخص و شفاف بود. اما در حال حاضر این طور نیست. هر کسی می تواند مغازه یا فروشگاه را اجاره کند و مشغول کار شود. من به کسی توهین نمی کنم اما ممکن است فعالیت های افرادی که تخصص ندارند باعث بدنامی صنف ما شود. همه ما ایرانی هستیم و حق فعالیت در هر حوزه کسب و کاری را داریم. همیشه به کارمندان خود می گویم که باید پایه ها را یکی یکی بالا بروید و در این زمینه اطلاعات کافی داشته باشید. در اتحادیه افرادی مانند آقای نوید و دکتر صیرفی و دیگران فعالیت می کردند که از افراد متخصص رشته لوازم یدکی بودند و از اعتبار و موقعیت اجتماعی خوبی برخوردار بودند. بازار هم خیلی عالی بود. در حال حاضر افراد در کسب و کار ما زیاد شدند و ممکن است تجربه فعالیت در این رشته نداشته باشند.

از گذشته خاطره ای دارید؟
در زمان پیروزی انقلاب و ورود امام از همکاران خواسته شد تا

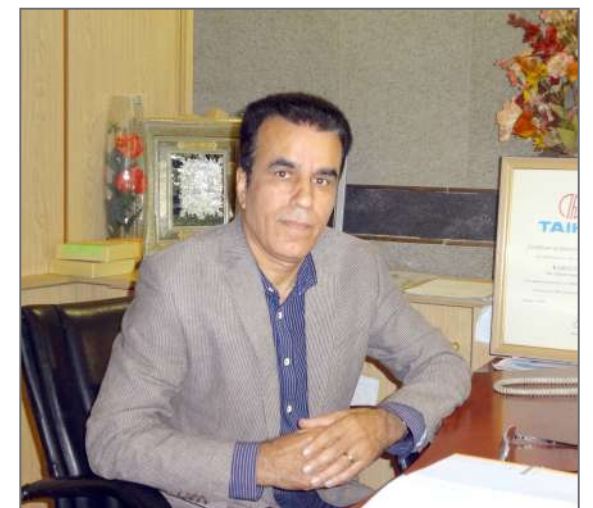
جزء و کوچک وجود ندارد. اما خوشبختانه تا امروز توانستیم در این بازار کار کنیم.

شما گفتید اگر درست کار کنیم بازار جای فعالیت دارد. منظور شما از درست کار کردن چیست؟
خوش نام بودن بهترین مزیت و افتخار برای کاسب است. برخی می گویند کاسبی کردن که کاری ندارد کالایی را هزار تومان می خرید و به هزار و ۱۰۰ تومان می فروشید. این طور نیست کاسبی کردن فوت و فن مخصوص به خود را دارد. به اعتقاد من فوت کاسبی همان صداقت است. فوت کار، رفتار و چگونگی ارتباط گرفتن با مشتری و همکاران است. اگر کسی خوش حساب باشد به نظر من بدون شک و حتماً موفق می شود.

اگر کسی در بازار موفق نمی شود دلیلش این است که ممکن است آن رمز و فوت کار کردن در بازار را به خوبی نمی داند یا اجرائی کند. کاسب باید بسیار خوش حساب و خوش اخلاق و خوش نام باشد. باید به مشتری اهمیت بدیم و برای مشتری اعتبار اجتماعی - اخلاقی قائل شویم تا مشتری جذب شود.

شما در کدام حوزه لوازم یدکی شما مشغول به کار هستید؟
من از سال ۱۳۵۵ که به بازار چراغ برق آمدم در کنار مرحوم قاسمی راد، لوازم یدکی ماشین سواری اپل می فروختم. پس از آن پیش آقای احمد پیروی که از پیشکسوتان حوزه لوازم یدکی هستند رفتم. آقای پیروی لوازم ماشین آلات راه سازی می فروختند. من از سال ۱۳۵۶ فعالیت را در حوزه ماشین آلات سنگین شروع کردم و به مدت هفت سال کنار آقای پیروی تجربه کسب کردم. از نحوه کار او بهره های زیادی بردم و یکی از افتخارات من این است که استاد خوبی داشتم. او مسیر کار را برای من باز کرد. از او صداقت و رفتار درست با مشتری را یاد گرفتم و موفقیت های امروز را هم مدیون آقای پیروی هستم.

لطفاً از گذشته های اتحادیه برای ما بگویید. اتحادیه چگونه تشکیل شد؟ چند نفر بودند؟
من از گذشته های اتحادیه مرحوم محسنی را به یاد می آورم که در اتحادیه بسیار فعال بودند. از زمانی که من وارد بازار قطعات یدکی ماشین آلات شدم، حاج آقا امید عضو هیئت مدیره بودند. در سال های اول انقلاب صنف تشکیل شده بود. من در سال ۱۳۶۰ توانستم جواز کسب بگیرم اما فعالیت را از سال ۱۳۵۵ شروع کردم. تعداد فروشندگان در آن زمان تا این حد گسترده نبود. تعداد مغازه ها کمتر بود. تعداد قطعات لوازم یدکی نیز کم بود. پس از اینکه خودروهای تولید ایران زیاد شدند، فروشگاه ها زیاد شدند اما در



یکی از پیشکسوتان بازار لوازم یدکی داشتن صداقت در کار را مهم ترین عنصر در کسب و کار می دانم و می گوید: برخی فکر می کنند کاسبی کردن کاری ندارد. کالایی را هزار تومان می خرند و هزار و ۱۰۰ تومان می فروشند. اما این طور نیست کاسبی کردن فوت و فن مخصوص به خود را دارد. به اعتقاد من فوت و رمز کاسبی همان صداقت است.

احمد اسدزاده پیشکسوت بازار لوازم یدکی ماشین آلات سنگین (کوماتسو) در گفت و گو با خبرنگار قطعات خودرو از کسب و کار در گذشته و تفاوت آن با بازار امروزی می گوید.

چند سال کار کردید وغدغه کاری شما در زمان گذشته چه بود؟
من از سال ۱۳۵۵ وارد بازار لوازم یدکی شدم و در خیابان چراغ برق فعالیت خود را شروع کردم. اما همیشه این دغدغه را داشتم که در آینده در این حوزه کاری موفق نباشم دلیلش هم این بود که فکر می کردم به علت ازدحام بسیار زیاد فروشندگان در حوزه لوازم یدکی جایی برای من باقی نمی ماند. اما به مرور فهمیدم که اشتباه می کنم. تصورات من اشتباه بود. همیشه به کارمندان خود می گویم که بازار ایران بسیار بزرگ است و اگر بتوانیم به شکل صحیح و درست در بازار کار کنیم امکان فعالیت وجود دارد. آن زمان فکر می کردم جایی برای فعالیت من به عنوان یک فروشنده

GSK APADANA
QC (Wanxiang Group)

آپادانا
شرکت گسترش صنعت کاربردی
Gostareh Sanat Karbirdi APADANA Co.
(سهامی خاص)

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

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

www.gska.ir | info@gska.ir
@gskapadana | @gskapadana

تفاوت بیاندیش، کیفیت ماندگار است
Think differently, quality lasts long
OEM QUALITY

30th ANNIVERSARY

Value Korea
Value Added Service
MANUFACTURER AND EXPORTER

NEW INNOVATION

Contact us: info@value-korea.com

HYUNDAI KIA MOTORS TOYOTA HONDA

MANUFACTURER AND EXPORTER

www.ghatatnews.ir

در گفت و گو با عضو کمیسیون صنایع مجلس بررسی شد:

نقش قطعات خودرو در حوادث رانندگی

در ایران زیاد است و آمار مرگ و میر در جاده ها در مقایسه با خیلی از کشورهای خوب نیست. بنابراین مجلس باید نظارت بیشتری داشته باشد. دستگاه قضایی هم نباید به آسانی از کنار حوادث بگذرد، بخصوص در مواردی که عامل انسانی یا عواملی که قابل پیش بینی و پیشگیری هستند مانند خودرو و قطعات آن در حادثه دخیل هستند، نباید به آسانی از کنار حوادث عبور کنند. مجموعه انتظامی و رانندگی هم که در مدیریت روند تردد خودروها اثرگذار هستند و می توانند شرایط را مدیریت کنند تا حوادث کمتر شود. معاینه فنی جدی گرفته شود

او با اعتقاد به این که به موضوع معاینه فنی خودرو کمتر توجه می شود، در حالی که موضوع بسیار مهمی است که اگر به صورت واقعی و دقیق انجام شود، ایراد های قطعات خودرو می تواند در معاینه فنی مشخص شود، گفت: متأسفانه سازو کار گرفتن معاینه فنی در کشور ما آسان نیست و افراد باید در صرف بایستند تا عیوب حداقلی را برطرف کنند و معاینه فنی بگیرند. در خیلی از موارد هم نظارتی بر گرفتن معاینه فنی نمی شود. گاهی گزارش می شود که تخلفاتی در این زمینه صورت گرفته و همین مسائل باعث می شود امکان پیشگیری از وقوع حوادث ناشی از قطعات خودرو وجود نداشته باشد و آمار حوادث افزایش پیدا کند.

فیروزی در پاسخ به این پرسش که آیا مجلس می تواند پلیس راهنمایی و رانندگی را موظف کند تا در کنار دیگر عوامل (جاده و راننده) مشخص کند چند درصد از تصادف ها به دلیل نقص قطعات به کار رفته در خودروهاست؟ گفت: شاید به تعیین الزام و قانون گذاری در این زمینه نیاز نباشد. برای هر حادثه ای که منجر به

او با اضافه کردن این مطلب که باید تلاش شود آن قطعات نیز در داخل تولید و جایگزین خارجی ها شوند، بیان کرد: قطعاتی که در داخل تولید می شوند، حتماً باید استاندارد و قابل اطمینان باشند، چون خودرو با جان مردم در ارتباط است و نمی توان روی جان افراد ریسک کرد. حتماً باید از قطعاتی در خودرو استفاده شود که ایمنی و حفظ جان انسان ها را تضمین می کنند.

نقش قطعات خودرو در حوادث رانندگی عضو کمیسیون صنایع درباره این که آیا بر ساخت قطعات در داخل نظارت درستی انجام می شود؟ گفت: در تصادف های جاده ای عوامل مختلفی اثرگذار است؛ جاده، عامل انسانی که راننده است یا خودرو. اکنون بحث شما درباره خودرو و قطعات آن است. در بیشتر موارد، دلیل وقوع حادثه را عامل انسانی (راننده) مطرح می کنند یا جاده به عنوان دلیل حادثه مطرح می شود. در مواردی هم گفته می شود که ترمز خودرو نگرفته یا تجهیزاتش درست عمل نکرده است؛ اما این مسائل، بخصوص در خودروهای بزرگ کمتر مطرح می شود و جای سوال دارد که آیا کارشناسان درست تشخیص نمی دهند؟

وی با اشاره به این که وزارت صمت متولی صنعت ساخت و واردات خودرو است و نظارت و بهینه سازی قطعه سازی زیر نظر آن هاست، اظهار کرد: در مجلس، در جلساتی که با وزیر، معاونان او و خودروسازان داریم، بر این موضوع هانظارت داریم. البته دیده آید که پلیس در مواردی، خودروها را شماره گذاری نمی کند، به این دلیل که خودروها استانداردهای لازم را ندارند. نماینده مردم فساد در مجلس ادامه داد: تعداد حوادث جاده ای



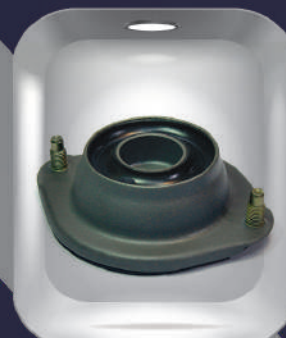
لزوم داشتن جنس مرغوب و با کیفیت تاکید می شود. ضمن تاکید بر حرکت به سمت تولید داخلی، باید تاکید کنیم که تولیدکنندگان جنسی را تولید کنند که قابل رقابت با مشابه خارجی باشد، کیفیت خوب و استاندارد های لازم را داشته باشد. در مجموع، نباید نگرانی برای استفاده از محصول داخلی وجود داشته باشد. فیروزی همچنین گفت: درباره قطعات خودرو، قطعاتی را که در داخل می سازیم باید مناسب و استاندارد باشند؛ اما ممکن است توان ساخت داخلی قطعاتی را نداشته باشیم، یا هنوز به سطح استاندارد نرسیده باشیم. مثلاً قطعات الکترونیکی و کامپیوتری بعضی از خودروها را هنوز نتوانسته ایم در کشور تولید کنیم. طبیعی است بخش هایی که تولیدکنندگان داخلی توان تولید آن ها را ندارند یا تجهیزات و دستگاه های مناسب برای ساخت آن قطعات در اختیار نیست، به کشور وارد شوند و از ظرفیت های خارجی استفاده شود.

یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت: مجلس باید در مسائل مرتبط با حوادث رانندگی نظارت بیشتری داشته باشد. دستگاه قضایی هم نباید به آسانی از کنار این حوادث عبور کند، بخصوص وقتی عامل انسانی یا نقص در قطعات خودرو در آن هادخیل است. حجت الله فیروزی - نماینده مردم فساد در مجلس شورای اسلامی - در گفت و گو با قطعات خودرو، اظهار کرد: تاکید قوانین بالادستی توجه کردن به تولیدات داخلی است و بر ممنوعیت واردات تأکید ندارد. مطالبی که کنشگران اقتصادی، سیاسی و اجتماعی مطرح می کنند، سازو کارهایی است که بر اساس آن ها، دولت در راستای حمایت از تولیدات داخلی اقدام به محدود سازی واردات می کند. تاکید بر تولید داخلی مرغوب او با تاکید بر این که درباره وارد سازی قطعات خودرو محدودیت اعمال می شود، ادامه داد: وقتی بر تولید داخلی تاکید می کنیم، بر



6184971995
ش. ثبت: 229980

پرتو صنعت آریا
تولید کننده قطعات جلوبندی خودرو



36614724 - 33991297 - 36615293
33950700 - 33950600

تهران-خیابان اکباتان، کوچه آهنین، پاساژ مالکی، طبقه اول - پلاک 19

به افراد اصلح در انتخابات اتحادیه رای می دهیم

پیشکسوت بازار لوازم یدکی در گفت و گو با قطعات خودرو:

باید برای مردم کار کنند. اما متأسفانه در بیشتر موارد این اتفاق نمی افتد. در سال های گذشته اعضای که برای ورود به اتحادیه ها یا انجمن ها و شوراهای کاندیدی می شدند بیشتر به دنبال اسم و رسم و خودنمایی و منافع شخصی خودشان بودند. به عنوان مثال در گذشته اعضای صنف مامشکلانی در اداره دارایی داشتند اما اتحادیه کوچکترین کمکی به ما نکرد. بنابراین ما از نامزدهای جدید انتظار داریم از اعضای صنف و کسانی که به آنها رای داده اند حمایت کنند.

آیا شما نامزد خاصی را برای ورود به هیئت مدیره انتخابات پیش رو در نظر دارید؟

سید احمد طباطبایی، مدیر اجرایی شورای پاساژ کاشانی است که با داشتن بیش از ۵۰ مغازه از بزرگترین پاساژهای خیابان چراغ برق محسوب می شود. وی فرد تحصیل کرده، با شخصیت و دلسوزی است که توانسته توانایی خود را در مدیریت شورای این پاساژ بزرگ نشان دهد. من از نزدیک شاهد تلاش و فعالیت های وی در پاساژ کاشانی بوده ام. به نظر من اگر احمد طباطبایی وارد اتحادیه شود می تواند مانند شورای پاساژ کاشانی عملکرد موفقی داشته باشد.

چند سال سابقه کار دارید؟

من ۴۵ ساله هستم و از ۲۸ سال پیش در بازار لوازم یدکی در رشته فروش تسمه در خیابان چراغ برق کار می کنم.

«سیف الله طالبی» از پیشکسوتان بازار لوازم یدکی گفت: در انتخابات اتحادیه باید افراد اصلح انتخاب شوند تا برای اعضای صنف، اتحادیه و جامعه مفید و موثر باشند.

می دانید که انتخابات اتحادیه نزدیک است. آیا شما در انتخابات اتحادیه شرکت می کنید؟

بله؛ صد درصد در این دوره از انتخابات نیز شرکت می کنم و رای می دهم.

آیا نامزدهای این دوره از انتخابات را می شناسید؟

از آنجایی که با نامزدهای این دوره از انتخابات در یک صنف کاری کنیم شناخت کافی دارم. اما برخی از آنها را بیشتر می شناسم.

شما مدیر کانال انبوهی های مقیم مرکز هستید. انبوهی ها ساکن کدام شهر هستند؟

انبوهی یکی از روستاهایی است که بین استان گیلان و قزوین واقع شده و بیش از ۹۰ درصد از فروشندگان تسمه در خیابان چراغ برق و ۳۵ درصد از کل فروشندگان قطعات لوازم یدکی را انبوهی ها تشکیل می دهند.

نظرتان درباره انتخابات اتحادیه چیست؟

به اعتقاد من همیشه باید افراد اصلح انتخاب شوند تا برای اعضای صنف، اتحادیه و جامعه مفید و موثر باشند. نه اینکه به مدت ۴ سال از امکانات اتحادیه به نفع خودشان استفاده کنند. نامزدها



جرح و فوت شود، پرونده ای در دادگاه تشکیل می شود. معمولاً هم قضات به دلیل این که در امر راهنمایی و رانندگی تخصص ندارند، موضوع را به کارشناسان رسمی دادگستری ارجاع می دهند.

لزوم حضور کارشناس خودرو در حوادث رانندگی او در این زمینه ادامه داد: چند اتفاق در اینجا هست که به توجه بیشتر نیاز دارد و جای اقدام در آن ها خالی است؛ گاهی شعبه قضایی فقط یک کارشناس راهنمایی و رانندگی را برای این کار انتخاب می کند تا حادثه را بررسی کند. در حالی که کارشناسان راهنمایی و رانندگی، کارشناسان خودرو نیستند و نمی توانند میزان اثرگذاری عیوب قطعات خودرو را تصادف بررسی کنند. آن ها بیشتر نگاه می کنند که در یک حادثه، راننده چه سهمی به دلیل بی احتیاطی داشته یا جاده به دلیل نامناسب بودن چه سهمی داشته است. بیشتر گزارش ها درباره تصادف ها به همین موارد اشاره دارد. در حالی که در بسیاری از پرونده ها، باید کارشناسانی باشند که متخصص خودرو و قطعه شناس باشند، آن ها متوجه می شوند که قطعات خودرو در هنگام حادثه به موقع عمل کرده اند یا خیر. مثلاً وقتی می گوئیم عامل حادثه راننده بوده که نتوانسته ماشین را کنترل کند، باید بدانیم چه میزان از این ناتوانی در کنترل خودرو توانایی شخصی راننده بوده و چه میزان به قطعات خودرو مربوط بوده، شاید راننده تلاش خود را کرده و مثلاً ترمز کار نکرده است.

فیروزی تأکید کرد: در این زمینه، خیلی ضعف داریم و کارشناسان دقیقی که به حوزه خودرو و عیب یابی آن ورود کنند، کمتر در پرونده ها بوده اند. درباره خودرویی مانند پراید که نقش زیادی در تصادف ها دارد، معمولاً موضوع کلی بیان می شود و به سیستم و قطعات پراید رجوع نمی شود. پراید خودرویی است که بدنه ضعیفی دارد و توان حمایت از سرنشین را ندارد. برای رفع این نقص، باید شیوه های نظارتی را تقویت کنیم. پلیس به عنوان یک مجموعه نظارتی باید با کمک نیروهای متخصص حوزه خودرو وارد عمل شود یا کارشناسانی که در حوزه تصادف ها وارد می کنند

برای خواندن متن کامل به سایت مراجعه کنید
ghatatnews.ir/?p=12048

فروشگاه گودرزی

نماینده انحصاری نت آسیمکو
ساخت چین تحت لیسانس آسیمکو آمریکا
نماینده انحصاری نت های - کیو اصل کره
نماینده انحصاری کیت کلاچ و اشور



تهران، خیابان ملت، نبش پاساژ قبائیان، پلاک ۹۳
تلفن: ۳۳۱۱۱۴۳۵
همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۲۳۸۰



پیشگامان فن آور شایگان
تولید تسمه سفت کن،
هرزگرد و انواع
تسمه خودرویی
سال هاست همراهتان هستیم



فروشگاه مرکزی تهران، خیابان سعیدی جنوبی،
خیابان اکباتان، هشت متری بانک صادرات، پلاک ۴۴
کدپستی: ۱۱ ۴۳ ۶۵ ۵۶ ۴۵
تلفکس: ۳۳ ۹۵ ۶۸ ۹۱
۳۳ ۹۵ ۶۸ ۹۲

آدرس کارخانه: تهران، شهر قدس،
شهرک صنعتی زاگرس، خیابان زاگرس، پلاک ۳۳
کدپستی: ۳۷ ۵۴ ۱۸ ۷۷ ۷۴
تلفن: ۴۶ ۰۶ ۵۱ ۶۴
فکس: ۴۶ ۰۶ ۵۶ ۹۳
۴۶ ۰۶ ۴۱ ۶۵

www.shayeganspareparts.com

Instagram: shayegan_group

گروه پژوهش صنعت مدرن
 تولیدکننده انواع چراغ و آینه اتومبیل های داخلی
 www.modernautolight.com Industry Research Group

صنایع چراغ اتومبیل مدرن
 دفتر مرکزی: تهران، خیابان سپهروردی شمالی، خیابان شهید حسینی (سورنا)، پلاک ۸۸، طبقه ۳، واحد ۱۲
 تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۴۶۱۰۹ فکس: ۸۸۷۴۶۱۰۹

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: حسن بشارت نیا سردبیر: حمید بایانند
 تحریریه: عبدالعلی مجد، عبدالحسین آزاد، زهرا راد، شاهده یوسفی، سارا رنگار، فاطمه کریمخان، زهره حاجیان
 بازرگانی: ناصر حیدری صفحه آرایی: هفت اقلیم هنر عکاس: خسرو حیدری ناظر چاپ: حامد بشارت نیا
 باتشکر از: حجت الله فیروزی، سید احمد طباطبایی، سید احمد حسینی، سید عباس اعتماد نیا، حسین چهارسوقی، علی چنگی، احمد اسدزاده و سیف الله طالبی

گروه رسانه ای قطعات خودرو ناشر:
 ماهنامه قطعات خودرو، نشریه یدکی رسانه، ماهنامه خانه روشن پایگاه اطلاع رسانی: ghatatnews.ir
 نشانی: میدان بهارستان کوچه چورکش بن بست طالقانی پلاک ۷
 تلفن: ۰۲۱-۲۳۹۳۶۷۹۴ چاپ بزدا: شهرک صنعتی گلگون

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات
 شماره ۱۴ مرداد ماه ۱۴۰۰

۱۲

قطعات خودرو

توزیع: بازار لوازم یدکی، کارخانه های تولیدی، مکانیک ها و تشکل های صنفی

نگاهی به هزینه و درآمد خانواده ها بین سال های ۹۴ تا ۹۹

می دهد. برای خانواده های روستایی در همین بازه زمانی ۲۶۱۰۰۹ درصد افزایش درآمد ثبت شده است.

نحوه تصرف مسکن شهری و روستایی بین سال های ۹۴ تا ۹۹
 براساس این آمار، ۶۶.۴۲ درصد خانواده های شهری سال ۱۳۹۴ خانه ی شخصی و ۲۴.۲۸ درصد خانه ی اجاره ای داشتند. این آمار در سال ۱۳۹۹ به ۶۸.۴۴ درصد و ۲۲.۹۱ درصد رسیده است. ۸۶.۷۰ درصد از خانواده های روستایی از خانه ی شخصی و ۴.۷۰ درصد از خانه ی اجاره ای در سال ۱۳۹۴ استفاده می کردند. این اعداد در سال ۱۳۹۹ به ۸۶.۴۲ درصد و ۴.۹۳ درصد رسیده است.

هزینه و درآمد سالانه در استان
 در مقایسه متوسط هزینه یک خانواده شهری در سال ۱۳۹۹ «استان تهران» بیشترین هزینه و درآمد را در میان ۳۱ استان کشور داشته است. «خراسان شمالی» کمترین هزینه خانواده شهری و «سیستان و بلوچستان» کمترین درآمد خانواده شهری را داشته است. این آمار درباره یک خانواده روستایی حکایت از این دارد که بیشترین هزینه را «استان البرز» و بیشترین درآمد را «استان تهران» داشته است. کمترین هزینه و درآمد را نیز خانواده های روستایی ساکن «استان سیستان و بلوچستان» داشته اند.

در میان ۳۱ استان کشور استان هایی که کمترین فاصله بین هزینه و درآمد این خانواده های شهری دارند به ترتیب «مرکزی»، «سیستان و بلوچستان» و «کرمانشاه» هستند. در این میان استان هایی که بیشترین فاصله بین هزینه و درآمد دارند به ترتیب «آذربایجان غربی»، «کهگیلویه و بویراحمد» و «گلستان» هستند.

در میان خانواده های روستایی سه استانی که کمترین فاصله بین هزینه و درآمد دارند به ترتیب «هرمزگان»، «مرکزی» و «کردستان» هستند (در این استان ها اعداد منفی و درآمد کمتر از هزینه است). همچنین سه استانی که خانواده های روستایی آن ها بیشترین فاصله بین هزینه و درآمد دارند «آذربایجان غربی»، «خوزستان» و «تهران» هستند.

هزینه و درآمد در مقایسه سال های ۹۹ و ۹۸
 هزینه خانواده های شهری ۳۱ درصد اضافه شده است. هزینه کل خوراکی، دخانی و غیر خوراکی یک خانواده شهری در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال قبل از آن به شکل خالص ۳۱.۰ درصد افزایش یافته است. این عدد برای یک خانواده روستایی ۳۰.۵ درصد نسبت به سال ۱۳۹۸ نشان می دهد.

مرکز آمار ایران مدعی است درآمد یک خانواده شهری در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال قبل از آن ۳۸.۰ درصد افزایش یافته است. میزان افزایش درآمد سالانه خانواده روستایی در همین بازه زمانی ۴۱.۶ درصد بوده است.

استفاده از لوازم عمده زندگی در سال های ۹۹ و ۹۸
 میزان استفاده از خودرو شخصی در میان خانواده های شهری در این دو سال تغییری نکرده است (۵۳.۱). اما میزان استفاده از خودرو توسط خانواده های روستایی از ۳۲.۷ درصد در سال ۱۳۹۸ به ۳۴.۱ درصد در سال ۱۳۹۹ رسیده است.

درباره استفاده از فریزر و یخچال این آمار کاهش را نشان می دهد؛ چنانچه استفاده از فریزر در میان خانواده های شهری از ۱۷.۴ درصد رسیده و همین آمار در میان خانواده های روستایی از ۱۲.۷ درصد رسیده است. درباره استفاده از یخچال نیز آمار کاهش یافته و در میان خانواده های شهری از ۳۱.۴ درصد به ۳۰.۵ درصد و در میان خانواده های روستایی از ۵۱.۲ درصد به ۴۸.۹ درصد در مقایسه بین سال های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ رسیده است.

متوسط هزینه و درآمد خانواده ها در سال های ۹۴ تا ۹۹
 متوسط هزینه کل سالانه یک خانواده شهری در سال ۱۳۹۹ در مقایسه با سال ۱۳۹۴ به میزان ۲۳۶.۸۱ درصد افزایش یافته است. این عدد برای خانواده های روستایی ۲۳۱.۷۸ درصد افزایش را نشان می دهد.

متوسط درآمد کل سالانه یک خانواده شهری در سال ۱۳۹۹ در مقایسه با سال ۱۳۹۴ به میزان ۲۶۷.۷۸ درصد افزایش را نشان

دهد. ۲۶.۲۱ میلیون تومان اعلام کرده است. در حالی که گزارش بانک مرکزی متوسط هزینه سالانه یک خانواده شهری در سال ۹۴ را حدود ۳۵.۲ میلیون تومان می داند. مقایسه این دو عدد تفاوت قابل توجهی را نشان می دهد.

بانک مرکزی با افزودن مفهوم درآمد غیر پولی باعث شده است تا اعداد درآمد خانوارهای شهری تا حدود صد افزایش پیدا کنند. درآمد غیر پولی در تعریف بانک مرکزی عبارت است از ارزش اجاری مسکن شخصی، مسکن در برابر خدمت و مسکن رایگان، تولید برای مصرف در خانه، استفاده شخصی از محل کشاورزی و مواردی از این دست! این در حالی است که حدود ۳۰ درصد از هزینه های خانواده های شهری در همین آمار به اجاره مسکن اختصاص دارد! براساس همین آمار درآمد خانوار شهری در سال ۹۴ از منظر بانک مرکزی ۳۵.۲ میلیون تومان بوده است. از منظر مرکز آمار ایران ۲۷.۸ میلیون تومان بوده است. مقایسه این اعداد نشان می دهد از نظر بانک مرکزی هزینه و درآمد خانواده های شهری در سال ۹۴ برابر بوده است. اما از منظر مرکز آمار ایران هزینه های خانوار کمتر از درآمد هایش بوده است.

همین طور مرکز آمار ایران متوسط هزینه سالانه شهری در سال ۱۳۹۵ را ۲۸.۴ میلیون تومان اعلام کرده است. در حالی که گزارش بانک مرکزی متوسط هزینه سالانه یک خانواده شهری در سال ۹۴ را حدود ۳۵.۲ میلیون تومان می داند. مقایسه این دو عدد تفاوت قابل توجهی را نشان می دهد.

اعداد آرمی توانید در جدول زیر ببینید. اما جالب این جاست که بانک مرکزی در سال ۹۵ هزینه های خانواده را بیش از درآمد آنها دانسته است. اما مرکز آمار ایران معتقد است درآمد خانوارهای شهری در این سال ۱۱۰.۵ درصد بیش از هزینه های شان بوده است. اگرچه با همین مقایسه مختصر می توان در مورد آمار پژوهش مرکز آمار ایران با تردید نگریست اما مقایسه میان سال های ۹۸ و ۹۹ در همین آمار نیز جالب توجه است.



قطعات خودرو: مرکز آمار ایران در پژوهشی که تیرماه امسال منتشر کرده به آمارگیری هزینه و درآمد خانواده های شهری و روستایی در سال ۱۳۹۹ و مقایسه آن با سال های قبل پرداخته است. این آمار با آمار بانک مرکزی اختلاف های زیادی دارد.

مرکز آمار ایران یکی از مراجع اصلی اعداد و ارقام در کشور است. بنابراین اشتباهات این اعداد می تواند تاثیر مخربی بر برنامه ریزی و تصمیم گیری های دولت و صنایع داشته باشد. بررسی هزینه ها و درآمدهای مردم بخش مهمی از حیات اقتصادی اصناف را تشکیل می دهد.

اهمیت این طرح، بررسی روند مصرف کالاها و خدمات، مطالعه روابط متقابل ویژگی های اجتماعی اقتصادی خانواده ها، ارزیابی آثار سیاست های اقتصادی در زمینه تامین عدالت اجتماعی و بررسی توزیع درآمد، امکان بررسی خانواده های زیر خط فقر و نقش آن در تامین اطلاعات مورد نیاز حساب های ملی و منطقه ای، بخصوص در بررسی و برنامه ریزی های اقتصادی عنوان شده است.

جامعه هدف این طرح شامل همه خانواده های معمولی ساکن و گروهی در نقاط شهری یا روستایی بوده است. این خانواده های نمونه از ۳۸۷ شهرستان در مناطق شهری و از ۳۹ شهرستان در مناطق روستایی کل کشور انتخاب شده اند.

اختلاف آمار بانک مرکزی و مرکز آمار ایران
 مرکز آمار ایران متوسط هزینه سالانه یک خانواده شهری در سال

گستر کیمیا
بارمان GBK

خدمات با سامانه ۱۰۰۰۷۰۷۱

استاد مکانیک گرمی:
 با درود

شرکت قطعه گستر بارمان کیمیا نماینده فروش و خدمات انواع تسمه، بلبرینگ و دیسک و صفحه های اصلی و با کیفیت برندهای معروف از شما دعوت می نماید تا با ارسال شماره تعمیر کار تعبیه شده بر روی برچسبهای گارانتی این شرکت به سامانه ۱۰۰۰۷۰۷۱ از جوایز ماهانه (تبلت، تلفن همراه اسپیکر، جعبه ابزار، لباس کار و ...) بهره مند شوید

www.barmankimia.com

www.ghatanews.ir