

**فروشگاه پایاسازه**  
بخش قطعات ترمز و هیدرولیک

۳۳۹۵۶۰۰۵  
۰۹۱۲۵۵۸۸۲۹۲

payasazehydraulic  
www.payasazehydraulic.com

# قطعات خودرو

ماهنامه سراسری | شماره هجدهم | آذر ماه ۱۴۰۰ | قیمت ۵۰۰۰ تومان | تلفن دفتر نشریه: ۰۲۱۳۳۹۳۶۷۹۴ | همراه: ۰۹۱۲۵۰۱۶۳۱۲۰۵ | معدن و راهسازی توسعه ارتباط موثر بین تمامی فعالان زنجیره ارزش صنعت خودرو، حمل و نقل، عمران، معدن و راهسازی

**توان لنت آریا**  
Super Lenta  
در زمان درست، در مکان درست با بستید  
تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی

ثبت سفارش: ۰۹۱۲ ۴۷ ۶۳۲ ۵۹  
رجوع به صفحه ۸

دکتر سیدعلی منصورزاده:  
**جایگاه مدیریت نوآوری و فن آوری در صنعت خودرو**

صفحه ۶



مهدی نبی زاده مدیر عامل شرکت تامین گسترش مجد ایرانیان:

## قطعات برقی خودرو و تخصص ماست

به همت گروه نواندیشان و پیشگوتان تامین، توزیع قطعات و ماشین آلات  
**تعاونی زنجیره تامین توزیع و خدمات تشکیل شد**



گروه نواندیشان و پیشگوتان تامین، توزیع قطعات و ماشین آلات در راستای ارتقا سطح تجارت و ورود به بازارهای جدید تعاونی بزرگ زنجیره تامین، توزیع قطعات و خدمات خودرویی کشور را تشکیل دادند. به گزارش قطعات خودرو روز دوشنبه ۱۵ آذرماه ۱۴۰۰ گروه نواندیشان ...  
صفحات ۲ و ۳ را بخوانید



**کرم اکبری:**  
خیز بلند سیل گستر سالاران  
برای کسب ۲۵ درصد بازار اورینگ کشور

گپ وگفتی با مهدی شیرازی نژاد پیشکوت بازار قطعات یدکی خودرو  
**بازار قطعات یدکی از دیروز تا امروز**



بازار لوازم قطعات یدکی خودرو یکی از بازارهای بسیار گسترده است. هر چه آمار خودروها در کشور بالایی رود هر چه تنوع وسایل نقلیه بیشتر می شود به گسترده گری این بازار افزوده شده و دربرگیری آن بیشتر می شود. کمبود ...  
صفحات ۴ و ۵ را بخوانید

**نمایندگی رسمی بوش آلمان در ایران**  
سنگین، سواری و راهسازی

SOODBAR Automotive Group | گروه بازرگانی سودبر

BOSCH | تکنولوژی در خدمت زندگی

021-33909508 | 021-33946461 | 021-33910558 | 021-33978017 (داخلی ۱۰۶)

Soodbar.com | BoschOffice | SoodbarGroup

## صنایع خودرویی دوستان

تهران، خیابان تیموری، جنب ایستگاه مترو دانشگاه شریف، ساختمان ابراهیم، پلاک ۱۳۵، طبقه ۴ و ۵  
شماره تماس: ۰۲۱-۶۶۵۰۶۰۳۷ | ۰۲۱-۶۶۵۰۶۰۳۸

www.ghatatnews.ir

## تعاونی زنجیره تامین، توزیع و خدمات تشکیل شد

فعالیت اصلی و مبادرت به تهیه، تامین، تولید و خرید و فروش مواد اولیه، تحقیقات، ایجاد آزمایشگاههای تخصصی، دایر نمودن آموزشگاه فنی و حرفه‌ای، فعالیتهای عمرانی، ساخت مسکن و ایجاد تعاونی مصرف

۲. گستره فعالیت شرکت تعاونی سراسری (تمام کشور) است.  
۳. تمامی اشخاص حقیقی و حقوقی با تابعیت ایرانی حق خرید سهام و عضویت در این تعاونی به میزان حداقل یک سهم و حداکثر ۱۵ درصد کل سهام را دارند.

۴. توسعه فناوری و استفاده از موقعیتهای تولیدی و توزیعی و خدماتی در بسترهای فیزیکی و بر خط

۵. صادرات و مشارکت با شرکای خارجی وفق مقررات مربوطه

۶. مدت تعاونی از زمان تاسیس نامحدود است  
۷. تغییر مفاد اساسنامه، کاهش یا افزایش موضوع فعالیت شرکت تعاونی، انتخاب یا عزل هیات مدیره در اختیار مجمع عمومی است.

۸. شرح وظایف و مسئولیتهای هیات مدیره، مدیر عامل و رئیس هیات مدیره توسط مجمع عمومی تعیین میگردد.

۹. افزایش یا کاهش اختیارات هیات مدیره در اختیار مجمع عمومی است

۱۰. انتخاب مدیر عامل و رئیس هیات مدیره توسط هیات مدیره صورت میگیرد

۱۱. در پایان هر سال سود قابل تقسیم حاصل از فعالیتهای تعاونی بین اعضا تقسیم میگردد

۱۲. در صورت انحلال شرکت تعاونی تمامی داراییهای منقول و غیر منقول آن پس از پرداخت دیون بین اعضا تقسیم میشود مگر مواردی که از طرف دولت یا اشخاص حقیقی یا حقوقی ثالث به صورت خاص در اختیار تعاونی قرار گرفته است.

### اهداف:

۱. ایجاد صندوق مشترک به منظور تجمیع سرمایه‌های صنایع و صنوف خودرویی تا بتوانیم از زنجیره تامین، توزیع و خدمات برای توسعه بازار و تعمیق داخلی سازی حمایت کنیم.

۲. ایجاد همگرایی و هم افزایی برای جلوگیری از هدر رفت سرمایه‌های مالی و معنوی صنایع و صنوف خودرویی (ایجاد توانایی برای حضور در سطوح تصمیم‌سازی در مباحث کلان اقتصادی و حاکمیتی)

۳. مدیریت بازار داخلی و صادراتی (توسعه آن) به منظور دستاوردهای فعالان بخش خصوصی و صنوف

۴. تغییر وضعیت صنایع و صنوف خودرویی از پراکندگی و سنتی بودن به شرایط متناسب با حال و آینده و اتصال هوشمند و هدفمند زنجیره تامین، توزیع و خدمات

### پروژه‌ها:

۱. ایجاد دیتابیس فعالین صنایع و صنوف خودرویی اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی و تشکلهای مربوطه (برای استفاده بهره‌مندی اعضا از امکانات یکدیگر تا زنجیره قوی تامین، توزیع و خدمات)

۲. ایجاد ارتباط مستمر با همه فعالان علاقمند به کار مشترک از طریق ایجاد سایت، کانال تلگرامی و دبیرخانه دائمی گروه نوآندیشان و پیشکسوتان

۳. ایجاد درگاه مشترک فروش بین همه فعالان صنایع و صنوف خودرویی برای معاملات درون و بیرون گروهی (سایت و اپلیکیشن)

### خلاصه اساسنامه:

۱. موضوع فعالیت: شامل فعالیتهای تولیدی، بازرگانی، توزیعی، خدماتی و رفاهی مجاز در صنایع و صنوف خودرویی به عنوان

گروه نوآندیشان و پیشکسوتان تامین، توزیع قطعات و ماشین آلات در راستای ارتقا سطح تجارت و ورود به بازارهای جدید تعاونی بزرگ زنجیره تامین، توزیع قطعات و خدمات خودرویی کشور را تشکیل داد.

به گزارش قطعات خودرو روز دوشنبه ۱۵ آذرماه ۱۴۰۰ گروه نوآندیشان و پیشکسوتان پیرو جلسه‌ای که در هتل فردوسی با حضور اعضای صنف لوازم یدکی در ۲۴ آبان تشکیل داده بود و در آن پیشنهاد شکل‌گیری تعاونی بزرگی با حضور تولیدکنندگان، تامین کنندگان، توزیع کنندگان و خدمات خودرویی ارائه شده بود، جلسه‌ای تشکیل داد و پیش از آن خلاصه‌ای از اهداف این تعاونی را برای اعضای خود ارسال کرد.

خلاصه پیش نویس اساسنامه تعاونی زنجیره تامین، توزیع قطعات و خدمات خودرویی بدین شرح است:



## گروه صنعتی آریانا

O.P.G. CITROEN GROUP

واردات و توزیع انواع واشر سر سیلندر با برند OPG ساخت کشور ترکیه

آدرس: خیابان امیرکبیر، کوچه ناظم الاطبا جنوبی، کوچه کتانه پاساژ رحمانی، طبقه زیر همکف، پلاک ۸  
تلفن: ۳۳۹۵۲۷۱۹ - ۳۳۹۹۴۴۶۱  
همراه: ۰۹۱۲۲۱۱۷۷۹۰

گروه پژوهش صنعت مدرن

طراح و تولید کننده انواع چراغ و قطعات خودرو

TARA

تلفن امور مشتریان: ۶-۶۵۶۳۷۱۵۰

www.modernautolight.com

**روغن موتور بنزینی ارژن رابو**  
تلفن تماس: ۰۹۱۲ ۲۸۹۱۹۹۵



گرفت و کار عملیات تعاونی بعد از ثبت رسمی و تشکیل اولین جلسه مجمع عمومی و انتخاب هیات مدیره شروع خواهد شد.



**انتخاب هیات موسس و کناره‌گیری سخاوتمندانه طباطبایی به نفع پایدار**

در ادامه جلسه از حضار خواسته شد تا برای عضویت در هیات موسس تعاونی نامزد شده و از میان حضار ۱۶ نفر نامزد شدند که در نهایت آقایان علی اکبر بخشی، غلامحسین حمزه، سید احمد حسینی، حسن بشارت‌نیا، علی مدل، سید امیرنواب کاشانی و عباس پایدار انتخاب شدند.

گفتنی است در این جلسه آقایان طباطبایی و پایدار با آرای مساوی بودند که آقای طباطبایی با توجه به اینکه یکی از بنیان اصلی گروه نواندیشان و پیش‌کسوتان بود به نفع آقای پایدار از اتحادیه غرب کناره‌گیری کرد تا آن‌ها نیز در این تعاونی و هیات موسس آن سهیم باشند و به روندهای مرسوم اینچنینی عمل نشد.

در پایان جلسه نیز بیش از ۱۳۵ سهم در پذیره نویسی خریداری شد که بنا بر روند معمول ثبت تعاونی پیش‌پرداختی دریافت و تا پایان کارهای قانونی نیز نسبت به روند تکمیل مبلغ ارزش سهام اقدام خواهد شد.

از افراد شاخصی که در این جلسه حضور داشتند می‌توان به آقایان دخانچی، تر کاشوند، دهقان، غفوری، سبزیان، حسینی، طباطبایی، پایدار، شهیدی و پناهی پور و جمع دیگری از فعالین صنف لوازم یدکی اشاره کرد.



اولین نشست زنجیره تام

اگر امروز اعضای صنف لوازم یدکی و صنوف خودرویی کار عملی و جامعی را انجام ندهند، هر روز سهم بیشتری از بازار را نسبت به گذشته از دست خواهند داد

عرصه‌های جدید با ایجاد سرمایه جمعی و استفاده از فناوری‌های به‌روز و کار علمی و تخصصی تشکیل خواهد شد و هدف اصلی آن ایجاد زنجیره تامین، توزیع قطعات و خدمات خودرویی است.

حسن بشارت‌نیا در ادامه با اشاره به شرایط بازار لوازم یدکی گفت: «اگر امروز اعضای صنف لوازم یدکی و صنوف خودرویی کار عملی و جامعی را انجام ندهند، هر روز سهم بیشتری از بازار را نسبت به گذشته از دست خواهند داد.»

**تعاونی زنجیره تامین، توزیع قطعات و خدمات خودرویی نسبتی با اتحادیه و هیچ تشکل دیگری ندارد**

در این جلسه که در مسجد سراج الملک برگزار شد؛ پس از قرائت قرآن توسط آقای سید امیرنواب کاشانی از اعضای گروه نواندیشان و پیش‌کسوتان، آقای سید احمد حسینی با خیر مقدم به حضار به تشریح نسبت این تعاونی با اتحادیه و گروه‌ها و جناح‌های درون صنف لوازم یدکی پرداخت و گفت: «اساس فعالیت این تعاونی هیچ نسبتی با اتحادیه نداشته و هدف اصلی آن ارتقا کسب و کار فعالان صنف لوازم یدکی و همچنین اتصال و ایجاد زنجیره تامین، توزیع و خدمات در صنف خودرویی است.» این وکیل حقوقی در صنف لوازم یدکی ادامه داد: «اصلی‌ترین موضوع در این حوزه رسیدن به اهداف فراجناحی این تعاونی است و این تعاونی متعلق به هیچ دسته و گروهی نیست و حضور و مشارکت همه در این تعاونی در نهایت به نفع اعضای آن، صنف لوازم یدکی و سهم بازار آن خواهد بود.»

**حسن بشارت‌نیا: سهم بازار چراغ برق هر روز در حال از بین رفتن است**

در ادامه این جلسه حسن بشارت‌نیا مسئول ستاد اجرایی گروه نواندیشان و پیش‌کسوتان با تشریح اهداف و توضیح خلاصه اساسنامه و شرایط روند ثبت قانونی شرکت تعاونی تامین، توزیع قطعات و خدمات خودرویی گفت: «تشکیل این تعاونی در راستای ایجاد یکپارچگی در صنوف و صنایع خودرویی و همچنین توسعه بازار افراد با حفظ شخصیت مستقل آن‌ها و حضور در

**گروه ترخیص کاران جنوب**

درباره گروه ترخیص کاران جنوب می‌دانید؟  
کالای خود را با اطمینان در مبداء به ما بسپارید و در مقصد با بهترین شرایط و مناسب ترین قیمت بصورت فیکس شده و قانونی تمویل بگیرید.

**ترخیص تخصصی لوازم یدکی و جانبی خودروهای سبک و سنگین**  
افتخار می‌کنیم که یکی از قدیمی ترین شرکت های ترخیص کالا با ۳۸ سال سابقه و تجربه هستیم و نیز با داشتن امکانات ویژه در گمرکات بوشهر، فرمشهر، آبادان بندرعباس، عسلویه بازرگان و تهران توانایی ترخیص کلیه کالاهای شما تبار و بازرگانان محترم را با مجوز در مقابل صادرات و با تقبل سپرده گذاری در بانک و نیز با مناسب ترین قیمت و کاملا تخصصی و قانونی دارا می‌باشیم.  
کالاهایتان را از کلیه بنادر، انبارهای عمومی، پایانه های حمل دنیا بلافاصله چین، دبی و ترکیه تمویل گرفته و با مجوز گمرک بصورت فیکس شده و قانونی در انبار مورد نظرتان تمویل می‌نماییم.

**حمل زمینی رایگان کالایتان**  
دفاتر و نمایندگی ها: تهران، فرمشهر، آبادان، بندرعباس، بوشهر، عسلویه و بازرگان  
دفاتر و نمایندگی های برون مرزی: چین، دبی، ترکیه، مالزی



مدیریت ۰۹۱۲۱۰۲۵۳۵۹

تهران میدان ونک، خیابان گاندی جنوبی، کوچه ۲۳، پلاک ۱۹، واحد ۳۰۳، طبقه سوم

۸۸۶۶۲۲۷۷  
۸۸۲۰۷۲۶۰  
۸۸۷۸۳۱۵۰

www.tarkhiskar.com  
www.gtjonoub.com

gtjonoub@gmail.com  
@gtjonoub  
-gtjonoub

گپ و گفتی با مهدی شیرازی نژاد پیشکسوت بازار قطعات یدکی خودرو

## بازار قطعات یدکی از دیروز تا امروز

حتی قاچاق قطعه هم وجود نداشت؟  
خیر، ولی متأسفانه امروز گمرک ایران یک معضل بزرگی شده و به این سادگی نمیتوانی کالا را ترخیص کنی و همین امر باعث روی آوردن به سمت قاچاق و خیلی چیزهای دیگر میشود.

زمانی که شما در این بازار فعالیت داشتید تمام قطعات مورد نیاز وارد می شد یا بخشی از بازار در اختیار قطعات داخلی بود؟

در دوره ما بیشتر قطعات وارداتی بود، برخی قطعات مانند فیلتر، واشر و... در داخل تولید می شد. امروز در بخش قطعات تولید داخل هم با مشکل روبرو هستیم دیگر برای صنعتگر ایرانی صرفه اقتصادی ندارد قطعات را در داخل تولید کند. در حال حاضر همان قطعات اگر از چین وارد شود ارزان تر از قطعه تولید داخل است.

متأسفانه امروز گمرک ایران یک معضل بزرگی شده و به این سادگی نمیتوانی کالا را ترخیص کنی و همین امر باعث روی آوردن به سمت قاچاق و خیلی چیزهای دیگر میشود

در دوره شما قطعات بیشتر از چه کشورهایی وارد می شد؟  
من قطعات را از آلمان و امریکا می آوردم.

قیمت ها چه وضعیتی داشت؟  
ما قطعات را با دلار ۶ تومان و ۸ ریال یا ۶ تومان و ۷ ریال و ۱۰ شی (شاهی) خریداری می کردیم. شما این واحدهای پولی را نمی شناسید. من به روزگاری تعلق دارم که معاملات با صنار و مثلا ۱۰ شی انجام می شد.

این دوره ای که از آن صحبت می کنید مربوط به چه زمانی است؟  
حدود ۵۰-۶۰ سال پیش.

از روزگار قدیم بازار لوازم یدکی برای ما بگویند.  
کارم را با فروش قطعات کامیون شروع کردم. در ادامه وارد بازار قطعات خودروهای سواری شدم. در دوره ما بخشی از فروشگاه های قطعات یدکی در میدان قزوین قرار داشت اما اصل بازار در خیابان چراغ برق بود و تمام بازارهای یدکی کشور از چراغ برق تغذیه می شدند.

سابقه من در این بازار ۶۷ سال است که ۱۰ سال آن به عنوان شاگرد پیش عموی خود حاج محمد علی شیرازی نژاد کار می کردم و باقی سال ها خودم فروشگاه دار شدم. اواخر دهه ۸۰ هم خودم را بازنشسته کردم و پسر بزرگم آقای شهرام شیرازی نژاد مغازه را اداره میکند.

در دوره فعالیت ما تعداد خودروهای امریکایی مانند شورلت، فورد و... در کشور زیاد بود. تا پس از انقلاب شورلت های 2800 و CC و CC 2500 همچنان در خیابان ها رفت و آمد داشتند؛ مثل امروز که خیابان ها پر شده از خودروهای چینی.

در روزگار فعالیت شما بازار با پدیده قطعات بی کیفیت هم مواجه بود؟

خیر. تمام قطعاتی که در بازار موجود بود از کیفیت بالایی برخوردار بودند. در آن زمان فقط یک قلم کالا به شکل متفرقه از هند وارد می شد. اما امروز متأسفانه بازار قطعات یدکی پر شده از قطعات بی کیفیتی که از همه جای جهان وارد می شود. بازار که کساد می شود کالاهای بی کیفیت رواج پیدا می کند.

کسادی امروز بازار لوازم یدکی بیشتر مربوط به گرانی قطعات و کاهش قدرت خرید مردم است. درست است؟  
وقتی کالاهای با کیفیت گران باشد مردم قدرت خرید ندارند و در نتیجه میدان برای ورود قطعات بی کیفیت ارزان قیمت فراهم می شود.



بازار لوازم و قطعات یدکی خودرو یکی از بازارهای بسیار گسترده است. هر چه آمار خودروها در کشور بالا می رود و هر چه تنوع وسایل نقلیه بیشتر می شود به گسترده گی این بازار افزوده شده و فراگیری آن بیشتر می شود. کمبود قطعات به ویژه در دوران تحریم گرانی آن را دامن زده و زمینه قاچاق و نیز ورود قطعات بی کیفیت زیر پله ای را بیشتر کرده است. در حالی که خودروهای داخلی به لحاظ کیفیت و استاندارد نتوانسته اند همراه با فناوری روز جهان حرکت کنند در حوزه قطعات هم اینگونه بوده است. به قول مهدی شیرازی نژاد (حاج رضا شیرازی) از پیشکسوتان بازار قطعات یدکی خودرو قاچاق و قطعات زیر پله ای پدیده امروز بازار یدکی است. در ادامه گپ و گفتی با این پیشکسوت بازار لوازم یدکی خودرو داشتیم که می خوانید.

## فروشگاه پارس

نماینده گی فروش لنت ترمزهای سنگین گرندتکس



تهران، خیابان ملت، کوچه آذرتوس، پاساژ هدایت، پلاک ۵

تلفن دفتر: ۳۳۹۸۰۶۶۹ | موبایل ۰۹۱۲۲۵۷۳۹۴۳

پرویز صحرای

## لوازم یدکی بابک

بخش انواع لوازم خودروهای

پراید



پژو



ال ۹۰



جواد لطیف شاهی  
۰۹۱۷۱۲۰۵۶۹۹

شیراز، بالاتر از صنایع  
روبروی پمپ بنزین

دارند دوام لازم را نداشته و نیاز دارند زود به زود تعویض شوند. هزینه نگهداری این خودروها برای صاحبان آنها بسیار گران تمام می‌شود.

**کامیون‌های چینی از چه زمانی وارد ایران شدند؟**  
واردات کامیون‌های چینی و ماشین‌های چینی از زمانی که تحریم‌ها شدت گرفت شروع شد. یواش یواش ورود خودروهای با کیفیت متوقف شد. در ادامه هم شرکت‌های دیگر مبادرت به واردات خودرو از چین کردند. در واقع از زمانی که تحریم‌ها شدت گرفت ما در بازار با پدیده قطعات بی کیفیت روبرو شدیم.

**کشور چین امروز ۲۳ میلیون خودرو به بازارهای جهانی صادر می‌کند. اگر کیفیت‌ها پایین باشد، نمی‌توانند روز به روز سهم خود را در این بازار افزایش دهد.**

کیفیت کالا به سفارش دهنده برمی‌گردد. شرکت‌های خودروساز و قطعه‌ساز چینی هر سفارشی که دریافت کنند بر اساس همان، کالا تحویل می‌دهند. خودروهایی که وارد بازار آمریکا می‌شود به طور قطع با مدل‌هایی که وارد بازاری مانند ایران می‌شود به لحاظ کیفیت بسیار متفاوت با خودروهایی است که وارد آمریکا می‌شود. آمریکا اگر خودروهای وارداتی استانداردهای این کشور را نتوانند پاس کنند اجازه ورود نمی‌دهد. در واقع خودروهای چینی در چه بندی شده هستند و در سطح کیفی متفاوت تولید و عرضه می‌شوند.

در حال حاضر آمار تصادفات کشور بسیار بالا بوده و تعداد کشته‌شدگان و معلولان هم نگران‌کننده است. با توجه به نسبت جمعیت آیا در گذشته هم حوادث رانندگی کشور بالا بود؟

در دوره ما با وجود اینکه تعداد اتوبان‌ها بسیار کم بود و جاده‌ها دو طرفه بود و خودروها از دو سو در حال رفت و آمد اما آمار تصادفات بسیار پایین و آمار فوت شده‌ها کم بود. چون بدنه خودرو محکم بود. امروز بدنه برخی از خودروها با کوچک‌ترین تصادفی مجاله می‌شود. استانداردها لحاظ نمی‌شود و برای تولیدکننده سود مهم است.



**قطعات خودروهای چینی که در حال حاضر در کشور تردد دارند دوام لازم را نداشته و نیاز دارند زود به زود تعویض شوند. هزینه نگهداری این خودروها برای صاحبان آنها بسیار گران تمام می‌شود**

**ما قطعات را با دلار ۶ تومانی و ۸ ریالی ۶ تومانی و ۷ ریالی ۱۰ شاهی خریداری می‌کردیم. شما این واحدهای پولی را نمی‌شناسید. من به روزگاری تعلق دارم که معاملات با صنادق و مثلاً ۱۰ شاهی انجام می‌شد**

این خودروها تقریباً تا ۱۰ سال نیاز به تعویض قطعه پیدا نمی‌کردند. صاحب خودرو فقط روغن، لنت ترمز، تایر و... آنها را تعویض می‌کرد. آن خودروها با مدل‌های امروز که صفر کیلومتر از کارخانه خارج می‌شود و باید برخی قطعات آن تعویض کرد بسیار تفاوت داشتند. یکی از دوستان اهل سواری تولید ۱۹۶۴ خریده بود. بعد از یک میلیون و ۲۰۰ هزار کیلومتر گفت فقط می‌خواهد رینگ‌ها را تعویض کند. زمانی خودروهای با کیفیت وارد کشور می‌شد، استهلاک آنها نسبت به خودروهای امروزی قابل مقایسه نیست. قطعات خودروهای چینی که در حال حاضر در کشور تردد

**همان دوره‌ای که اصغر قندی هم روی خودروهای سنگین فعالیت داشت؟**  
بله. در آن زمان قیمت دلار ارزان بود. یک میلیون دلار را ۶ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان می‌خریدیم. اما امروز برای خرید ۷ میلیون دلار باید بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان بپردازیم. در این باره بد نیست خاطره‌ای تعریف کنم. در یکی از سفرها، وقتی به فرودگاه آمریکا رسیدم متوجه شدم پول خرد برای پرداخت هزینه تاکسی ندارم. در همان فرودگاه بانک ملی ایران شعبه داشت. داخل بانک شدم و از متصدی خواستم تا تراول چک درشت را بخرد کند. پیشنهاد داد این کار را نکنم. پرسید، اسکناس ریال همراه دارم. گفتم بله. هزار تومان گرفت و در مقابل ۱۴۳ دلار داد.

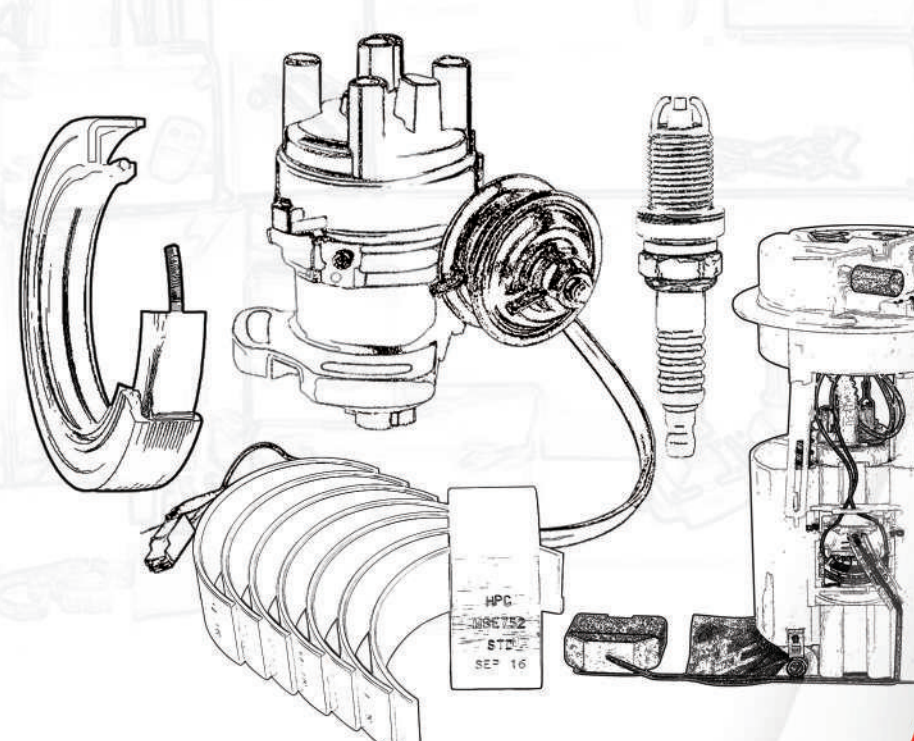
**به نظر شما چرا پس از نیم قرن همچنان قطعات را وارد می‌کنیم و نتوانستیم آنها را در داخل تولید کنیم؟**

این موضوع بستگی به مدل خودرو و آمار تولید آن در کشور دارد. به عنوان نمونه بیشتر قطعات خودرویی مانند پیکان، در داخل تولید می‌شد چون تیراژ آن بالا بود. امروز شرکت‌های خارجی وقتی از یک مدلی ۳۰ هزار خودرو تولید می‌کنند آن را تغییر می‌دهند. ساخت قالب قطعات سرمایه زیادی نیاز دارد. برای همین شاهد این حجم از قطعات چینی در بازار هستیم. تولید قطعات با تیراژ پایین صرفه اقتصادی ندارد.

**عنوان کردید در حوزه قطعات خودروهای سواری هم فعالیت داشتید. قطعات چه خودروهایی را وارد می‌کردید؟**  
اول این خودرو در آلمان ساخته می‌شد. بیشتر خودروهایی که پس از انقلاب در کشور تردد داشتند از کشورهای آمریکا، آلمان و فرانسه وارد می‌شدند.

**آیا خاطره تلخی از این بازار دارید؟**  
زمانی که دیگر خودروهای آمریکایی وارد نشد و در واقع واردات آن ممنوع شد تمام قطعات یدکی که خریداری کرده بودیم از بین رفت. در واقع بخشی از سرمایه ما نابود شد. این در حالی است که تعرفه و مالیات این اقلام پرداخت شده بود.

**چرا؟ در حالی که خودروهایی که از قبل وارد کشور شده بودند نیاز به قطعات یدکی داشتند.**



## WWW.HPCAUTO.CO.COM

**پیام کوتاه ۳۰۰۰۳۴۵۰**

arrowpartco1@yahoo.com

pouyan\_pishro@yahoo.com

www.ghatatnews.ir

## لنت ترمز کوین و جونیوس

### Queen & Junius

تهران - خ ملت کوچه قدیم نوایی  
ساختمان جواد الائمه طبقه زیر زمین پلاک ۶ و ۷

اخذ نمایندگی و عاملیت فروش

۰۹۱۹۶۸۰۴۶۳۵  
۳۶۳۴۹۷۴۲




دکتر سیدعلی منصورزاده:

## جایگاه مدیریت نوآوری و فن‌آوری در صنعت خودرو

فناوری دارای یک چرخه عمر می‌باشد که شامل تولد، رشد، بلوغ و افول است و در هر کدام از این مراحل قیمت فناوری متفاوت است. ذکر این نکته هم ضروری است که در بحث مدیریت فناوری مباحث پیش بینی فناوری - ارزیابی فناوری - آینده نگاری فناوری - روش‌های انتقال فناوری ... هم هر کدام ادبیات مخصوص به خود را دارند و از اهمیت زیادی برخوردارند که هر کدام در جای خود به شکل گسترده قابل بحث است که در اینجا با ذکر عناوین از آن گذر می‌کنم.

### به نظر شما برای رسیدن به جایگاه شایسته فناوری و نوآوری در صنعت خودرو چه باید کرد؟

ببینید شاهرگ حیاتی در صنعت خودرو، زنجیره تامین قطعات است که در این زنجیره مواد اولیه در بستر فرآیندهای تولید تبدیل به قطعات نیمه ساخته شده و نهایتاً مجموعه‌ها را داریم که به خط تولید خودروساز می‌رسد و در آنجا تبدیل به خودرو می‌شود که به دست مشتری نهایی می‌رسد و پس از آن بحث خدمات پس از فروش مطرح است که خود صنعت وسیعی است. بیش از ۵۰ صنعت به این زنجیره مرتبط هستند که فناوری و نوآوری در هر یک از این صنایع می‌تواند رسوخ کرده و تغییرات و پیشرفت‌های موثر ایجاد کند. که این پیشرفت‌ها در دنیا و در برخی زمینه‌ها در ایران هم اتفاق افتاده است.

ماموریت زنجیره تامین هدایت جریان‌های مواد، اطلاعات و مالی است که به تولید قطعاتی منجر شده که بایستی با ۳ فاکتور مهم قیمت مناسب، کیفیت مطلوب و در زمان مناسب به خودروساز برسد. در کنار این سه فاکتور نقش فناوری را هم به دلیل افزایش سهم آن در خودروها دیگر نمی‌شود نادیده گرفت. فناوری‌هایی که بیشتر بر مبنای قطعات الکترومکانیکی یا مکاترونیک در خودروها ایفای نقش می‌کنند. مدیریت فناوری دیگر به شکل یک دانش امتحان شده در دنیا جای خود را باز نموده و دارای گام‌های مختلفی است که از شناسایی فناوری شروع شده و پس از اکتساب مسیر خود را در چرخه مدیریت فناوری طی می‌کند. از سوی دیگر کشش بازار و فشار فناوری نیز ایفای نقش مهمی را در تأثیر قرار می‌دهد، به عنوان مثال کشش بازار در خصوص یک فناوری خاص ممکن است مولد فناوری را تشویق به سرعت دادن به رشد فناوری نماید. پس در کنار و به موازات زنجیره تامین قطعات خودرو، بودن یک زنجیره تامین دانش، فناوری و نوآوری ضروری به نظر می‌رسد، که زنجیره تامین

مدیریت نوآوری در واقع خلق و توسعه ایده‌های جدید است اما مدیریت فن‌آوری بر بکارگیری و بهره‌برداری از نوآوری‌های موجود تکیه دارد. این دو مقوله مثل دو حلقه متصل به هم هستند، مدیریت فن‌آوری شامل گام‌های مختلفی بوده که عبارت از مدیریت شناسایی، انتخاب، اکتساب، بکارگیری (بهره‌برداری)، توسعه (بهبود)، اشاعه و محافظت از فن‌آوری‌ها است.

نظر به اهمیت این موضوع، در این بخش به گفتگو با آقای دکتر سیدعلی منصورزاده مدیریت مهندسی محصول شرکت سازه گستر سایپا در مورد نکات حائز اهمیت در حوزه مدیریت نوآوری و فن‌آوری در صنعت خودرو می‌نشینیم. که خلاصه آن تقدیم خوانندگان محترم می‌گردد:

### آقای دکتر در ابتدا تعریفی ساده از مدیریت نوآوری و فن‌آوری از زبان شما داشته باشیم.

بطور کلی تکنولوژی یا فناوری، کاربرد عملی دستاوردهای علمی و تجربی به منظور پاسخ به یک یا چند نیاز است که می‌تواند در بخش محصول باشد مثل سیستم ایربگ یا در حوزه فرآیند باشد مانند ربات‌های خط تولید یا نهایتاً در فعالیت‌های پشتیبانی مثل فعالیت‌های CAD/CAM ... باشد.

آنچه روشن است، مدیریت فناوری ماهیت میان‌رشته‌ای دارد و می‌توان گفت فصل مشترک رشته‌های علوم، مهندسی و مدیریت است. به عبارت دیگر فناوری گستره‌ای از آگاهی‌هاست که برآیند آن سخت‌افزار، نرم‌افزار، فرآیند و دانش فنی است که برای ایجاد بهبود فرآیند یکپارچه شده‌اند.

به بیان دیگر می‌توان گفت: مدیریت نوآوری در رابطه با خلق و توسعه ایده‌های جدید است در حالی که مدیریت فناوری بر بکارگیری و بهره‌برداری از نوآوری‌های موجود تکیه دارد. این دو مقوله مثل دو حلقه متصل به هم هستند، مدیریت فناوری شامل گام‌های مختلفی بوده که عبارتند از مدیریت شناسایی، انتخاب، اکتساب، بکارگیری (بهره‌برداری)، توسعه (بهبود)، اشاعه و محافظت از فناوری‌ها است.

دو نکته دیگر هم اگر بخواهیم اضافه کنیم این است که، اولاً؛ از آنجایی که فناوری با قیمت رابطه تنگاتنگی دارد برای تجاری شدن یک فناوری موضوع قیمت بسیار اثرگذار است؛ ثانیاً؛ یک

را پشتیبانی کند. در این زنجیره ایده به محصول اولیه تبدیل می‌شود و نهایتاً مسیر پر پیچ و خم تجاری سازی را طی می‌کند. این مهم باطی شدن مسیرهای معمولی موجود سخت بوده و نیاز است به آن توجه ویژه شده و بسترهای مناسب ایجاد شود.

اگر امروز قرار است یک نوآوری و فناوری در خودرو تجاری شود بایستی فرضاً دو سال قبل این فناوری شناسایی شده باشد و کارشناسان طراحی و مهندسی زنجیره خودروسازی دانش خود را در این حوزه غنی نموده باشند تا امکان تجاری سازی و طی شدن فاز تکوین و نهایتاً تامین توسط ایشان راحت‌تر فراهم شود.

ایجاد این زنجیره تامین دانش، نوآوری و فناوری نیاز به پیش نیازها و تحلیل‌هایی دارد که ذکر آنها در این جانی گنجد اما این نکته را باید در نظر داشته باشیم، همانطور که در زنجیره تامین قطعات، شرکت‌های تولیدی، موتور محرک و درایورها هستند، جهت مدیریت مسائل فناوریانه تکنوسنتر خودروسازی، شرکت‌های دانش بنیان، مراکز رشد یا انکوباتورها، پارک‌های علمی و فناوری، مراکز پژوهشی و دانشگاه‌ها می‌توانند موتور محرک این زنجیره باشند. این زنجیره می‌تواند شامل صدها مهندس نوآور باشد که در شرکت‌های مختلف زنجیره تامین در خصوص فعالیت‌های فناوری محور و نوآوری ایفای نقش می‌کنند و تجمیع دانش این افراد می‌تواند منجر به سینرژی قابل توجهی در حوزه نوآوری و فناوری شود.

به عنوان نکته پایانی می‌توانم بگویم بحث مدیریت فناوری و نوآوری از اسناد بالادستی و حکمرانی صنعت خودرو بایستی مد نظر باشد تا نهایتاً در سطوح اجرایی و عملیاتی خودرو سازان به شکل یکپارچه تر و منسجم تر دنبال گردد.

مشروح این مصاحبه را در سایت خبری قطعات نیوز مطالعه فرمائید. گفتنی است دکتر سیدعلی منصورزاده در حال حاضر مدیر مهندسی محصول شرکت سازه گستر سایپا و عضو هیئت مدیره شرکت پلاسکو کار سایپا به عنوان بزرگترین تولیدکننده قطعات پلیمری خودرو می‌باشد.



شرکت دانا تجارت توانا  
Dana Tejarat Tavanna 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



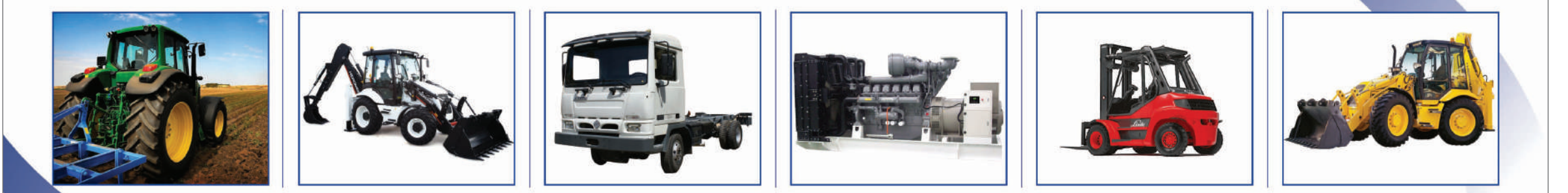


با کادری مجرب و آموزش دیده با بهره‌گیری از تجهیزات مدرن، مشاوره شما در انتخابی بهتر و کیفیتی برتر آماده خدمات به شرح ذیل می‌باشد.

پخش مستقیم قطعات یدکی موتورهای زمینی و صنعتی بر کینز انگلستان شامل:

۱۰۰۶	۱۰۰۴	۶۳۵۴	۴۲۳۶	۴۲۴۸	۳۱۵۲
۴۰۰	۳۰۰۰	۲۰۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
					۱۱۰۳
					۱۱۰۴

- توزیع کلیه قطعات یدکی لیفتراکهای سه‌پد (بالکانکار-بلغاری) سپاهان (کلارک) دوو، کوماتسو، توپوتا، لینده، ایسوزو، نیسان، هایستر، تی سی ام و ...
- تهیه و توزیع قطعات یدکی تراکتورهای مسی فرگوسن
- ۲۸۵-۳۹۹-۲۴۰-۶۲۹-۱۳۵، رومانی، والترال و المت و لومباردینی
- مرکز فروش قطعات یدکی کامیونت‌های بادسان، فوتون، آدرخش، کاپیان، ایسوزو
- تهیه و توزیع قطعات یدکی انواع بیل بکهو-سنو پارس-تبریز TDI-هیدرومک و چکورا
- آماده عقد قرارداد جهت ارائه خدمات فنی، تعمیر، سرویس و نگهداری لیفتراک با ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی و خصوصی با کادری مجرب





# صداقت، کیفیت و قیمت رقابتی خیز بلند سیل گستر سالاران برای کسب ۲۵ درصد بازار اورینگ کشور

پیشنهاد نمایندگی را به آن‌ها مطرح کردیم که با توجه به بررسی‌های آن‌ها پیشنهاد شراکت تجاری مطرح شد و در نهایت به اندازه‌داری ما به مجموعه پول تزریق کردند و به پیشنهاد آنان و برای حفظ تشریفات و نگاه کلان، دفتری در منطقه یک تهران خریداری کردیم.

شرکت جیمورس با ۳۵ سال سابقه به کشورهایی همچون آمریکا و آلمان صادرات داشته و شرکایی علاوه بر ایران و سیل گستر سالاران در ۱۷ کشور دنیا مانند برزیل، پرو، کلمبیا، روسیه، ژاپن و چین دارد که هر سال رویدادی را برای تبادل نظر و شرایط بازار و استراتژی‌ها برگزار می‌کند.

### تاسیس شرکت سیل گستر سالاران

سال ۱۳۹۵ آغاز همکاری کرم اکبری با جیمورس منجر به شکل‌گیری و تاسیس شرکت سیل گستر سالاران شد و امروز این مجموعه به مدیریت کرم اکبری در ۴ قسمت، دفتر تحقیقات و توسعه، دو مغازه سطح بازار و انبارها تقسیم شده و بیش از ۲۵ پرسنل تمام وقت دارد.

کرم اکبری با اشاره به سهم بازار سیل گستر سالاران و با اشاره به برنامه بلند مدت خود برای این شرکت گفت: «امروز با تحقیقات بازاری که انجام دادیم به این نتیجه رسیده‌ایم که تنها ۲ درصد بازار کشور را در اختیار داریم و با توجه به پتانسیل بازار و مشتریان انواع اورینگ در سطح کشور و صنایع مختلف، هدف گذاری ما رسیدن این سهم به ۲۵ درصد در

دادم. خوشحالم دو پسر برادرم با یاد گرفتن کار امروز در بازار چراغ برق فعال بوده و برای خود کسب و کاری دارند.»

### شراکت با طرف خارجی و آغاز تجارت بین‌المللی

کرم اکبری صاحب برند سیل گستر سالاران در نمایشگاه قطعات خودرو تهران در سال ۱۳۹۲ با شرکت تایوانی جیمورس آشنا شده است. وی در مورد واردات اورینگ به کشور گفت: «قبل از سال ۱۳۹۲ تلاش کردم در فواصل زمانی مختلف با تولیدکنندگان داخلی وارد شراکت شوم و این کار را نیز با دو، سه شرکت انجام دادم اما متأسفانه تا به مرحله توسعه می‌رسید با توجه به تفکر سنتی آن‌ها عملیات شراکت به جایی نمی‌رسید، هر چند تا همین امروز نیز محصولات ایرانی را به صورت پیمانکاری خریدم و در بازار توزیع می‌کنیم.»

وی در خصوص آشنایی با شرکت جیمورس تایوان گفت: «در ابتدای امر از واردات با توجه به شرایطی که داشتم دوری می‌کردم اما در سفری به دوسلدورف آلمان با کاپیتان پیروزی آشنایم شدم و این تبدیل به دوستی شد و ایشان به صورت دور کاری امروزی برای ما کار می‌کردند و اولین محصولات را از تایوان خریداری کردیم و بر حسب نیاز مشتری وارد کردیم و در بازار توزیع کردیم تا اینکه به این نتیجه رسیدیم توان توسعه کار را داریم و بعد به همراه پیروزی راهی تایوان شدیم و

اینکه نسبت به قبل شناختی نسبت به اورینگ یا لوازم یدکی داشته باشیم وارد این کار شدم.»

### خرید مغازه و آغاز استقلال کاری

صاحب برند سیل گستر سالاران بعد از ۹ سال فعالیت از سال ۱۳۶۹ تا ۱۳۷۷ تصمیم به استقلال کاری گرفته و این موضوع را با کارفرمای خود مطرح می‌کند، به پیشنهاد ایشان شراکتی را با یکدیگر شروع کرده و مغازه‌ای در پاساژ قائم خریداری می‌کنند بعد از یک سال و نیم فعالیت تصمیم می‌گیرند برای حفظ حرمت‌ها و دوری از هر گونه اختلاف و سوء تفاهمی از کارفرمای سابق و شریک فعلی جدا شوند. او در این خصوص می‌گوید: «به محل اتحادیه رفتیم و با شرایطی که در حضور آقای بخشی‌زاده مطرح شد مغازه را خریدم و صاحب شش دانگ مغازه شدم اسم آن را سالار هم نام پسرم قرار دادم و در اول دی ماه ۱۳۷۷ آن را افتتاح کردم. با توجه به علاقه‌ای که به کار داشتم قدم به قدم تلاش کردم و مشتریان من را پیدا کردند و در کنار آن تولیدکنندگان نیز اعتماد کرده و روز به روز شرایط کار بهتر می‌شد.»

وی در این خصوص ادامه داد: «من در اول راه صرفاً به فروش اورینگ‌های NBR پرداختم و به مرور بر اساس نیاز بازار، اورینگ‌های سیلیکون و وایتون را شناسایی کردم به پیشنهاد مشتریان فضای دیگری را با فروش آپارتمان محل زندگی خود خریداری کردم و پس از بازسازی در اختیار پسر برادرم قرار

شرکت سیل گستر سالاران با مدیریت جناب آقای کرم اکبری شریک استراتژیک شرکت جیمورس تایوان تولیدکننده جهانی اورینگ در ایران و چند کشور همسایه است. ایشان با تشریح اهداف آینده خود با اتکا به شعار خود در تمام زندگی یعنی صداقت در کنار ارائه کیفیت و قیمت رقابتی از هدف گذاری برای کسب ۲۵ درصد بازار اورینگ کشور در افق ۱۴۰۷ خبر داد.

### نود کی تاجوانی و ورود به بازار لوازم یدکی

کرم اکبری صاحب برند سیل گستر سالاران متولد ۴ مردادماه ۱۳۴۷ در جویبار مازندران تامین کننده و توزیع کننده اورینگ و پکینگ در ایران و شریک تجاری شرکت جیمورس تایوان در ایران و کشورهای همسایه است. او تحصیلات ابتدایی خود را در محل تولد گذراند و از نوجوانی مشغول به کار شده است.

وی کار خود را با صاف کاری خودرو در ساری شروع کرده و برای گذران خدمت سربازی به تهران عزیمت کرده است. در حین سربازی با بازار چراغ برق تهران آشنا شده و پس از آن برای کسب روزی از طریق یکی از دوستانش به بازار و مرحوم راسمی معرفی شده است.

کرم اکبری در این خصوص می‌گوید: «فروش اورینگ کار تخصصی است و نیاز به دقت بالایی دارد، از همین رو به این کار علاقه‌مند شدم و بدون

## فروشگاه گودرزی

### نماینده انحصاری لنت آسیمکو

تحت لیسانس آسیمکو آمریکا  
نماینده انحصاری لنت "های-کیو" اصل کره

تهران، خیابان ملت، نبش پاساژ قباغان، پلاک ۹۳  
تلفن: ۳۳۱۱۱۴۳۵ همراه: ۰۹۱۲۱۲۴۲۳۸۰  
www.godyadak.ir

## GSK APADANA

## QC (Wanxiang Group)

### آپادانا

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

- مورد استفاده در خط تولید (OEM)
- بایهترین کیفیت اتحادیه اروپا
- نماینده انحصاری QC (Wanxiang Group) و GSK در ایران
- دارای ۱۰۰۰/۰۰۰ کیلومتر یا ۲ سال ضمانت
- دارای تاییدیه کیفی از خودروسازان داخلی

فروشگاه مرکزی: تهران، خیابان امیرکبیر، کوچه ناظم‌الاطبا 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: ۰۹۱۲۱۴۰۹۴۲ تلفن: ۳۳۹۵۳۶۳۸

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

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

## 30th ANNIVERSARY

www.ghatatnews.ir

**MODERN**  
Industry Research Group  
گروه پژوهش صنعت مدرن

طراح و تولیدکننده انواع چراغ و آینه خودرو  
www.modernautilight.com

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۴۱۰۹

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: حسن بشارت‌نیا  
تحریریه: عبدالعلی مجد، عبدالحسین آزاده، سارا رستگار، فاطمه امیر احمدی، زهرا نعمتی، مرصاد رنگرز  
بازرگانی: ناصر حیدری، صفحہ آرای: هفت اقلیم هنر مدیرهنری: علیرضا حاج میرزابابا  
عکاسی: خسرو حیدری ناظر چاپ: حامد بشارت‌نیا  
پاتشکر از: شهرام شیرازی نژاد، مهدی شیرازی نژاد، گرم اکبری، مهدی نبی زاده، علی منصورزاده رضا کوهنورد و مهدی غزنویان  
گروه رسانه ای قطعات خودرو ناشر:  
ماهنامه قطعات خودرو، نشریه بدکی رسانه، ماهنامه خانه روشن پایگاه اطلاع رسانی: ghatnews.ir  
نشانی: میدان بهارستان کوچه جورکش بن بست طالقانی پلاک ۷  
تلفن: ۳۳۹۳۶۷۹۴ چاپ دبیر: خیابان جمهوری اسلامی، کوچه محمودی

ماهنامه سراسری خودرو، قطعات و خدمات  
شماره ۱۸ آذرماه ۱۴۰۰

**قطعات خودرو**

توزیع: بازار لوازم یدکی، کارخانه‌های تولیدی  
مکانیک‌ها و تشکلهای صنعتی



کنندگان با دقت و نظارت کامل صورت گرفته و در شانزدهمین نمایشگاه قطعات خودرو در سال ۱۴۰۰ از این برند رونمایی کردیم. در پایان با آرزوی موفقیت و سربلندی کشور عزیزمان امیدواریم تا گامی کوچک در راستای ارتقای کیفی محصولات بازار یدکی که منجر به کاهش بار مالی مصرف کنندگان و هموطنان عزیز خواهد شد برداشته باشیم.

سال اخیر تمرکز بر افزایش رضایت مشتریان و افزایش تعدد نمایندگی‌های فروش بوده است. به نحوی که همه هموطنان عزیز بتوانند قطعات با کیفیت را در دسترس داشته باشند. در همین راستا برند جدیدی با نام "لنترن" شکل گرفت که سبک کاملی از قطعات برقی خودرو را در بر می‌گیرد و از دو سال گذشته کارهای اولیه و تحقیقات بازار و انتخاب تامین

مهدی نبی زاده مدیر عامل شرکت تامین گسترش مجد ایرانیان:

## قطعات برقی خودرو و تخصص ماست

دیگر اقداماتی بود که در راستای رعایت حقوق مصرف کنندگان اعمال شد.

او در پاسخ به این سوال که نوسان قیمت ارز و همچنین تحریم‌ها چه تاثیری در کار شما داشته اذعان کرد: در دوران نوسان قیمت ارز علیرغم اینکه خیلی از شرکت‌های بازرگانی از عرضه کالا در بازار خودداری می‌کردند ولی با توجه به تعهد و رسالت این مجموعه در این دوران هرگز فروش و عرضه را متوقف نکردیم و به لطف خداوند این مورد هم باعث محبوبیت بیشتر برند مجد در بین مشتریان گردید. نظر بنده این است که گاهی باید از سود و منفعت مالی گذشت تا حداقل باری از دوش هموطنان برداشته شود که به باری خداوند این توفیق در دوران نوسان ارز اتفاق افتاد و خدا را شاکریم سربلند از آن بیرون آمدیم.

در رابطه با تحریم‌ها باید بگویم که امروز در سخت‌ترین شرایط کاری خود قرار داریم تحریم‌ها باعث شده تا هزینه‌ها چند برابر شود.

انتقال پول با هزینه و ریسک بالا، خواب سرمایه بدلیل مشکلات، تحریم کشتیرانی و طولانی شدن زمان حمل، همه و همه باعث شده تا سود شرکت در سالهای اخیر کاهش یابد. ولی ما هیچوقت این افزایش قیمت‌ها را به مشتری تحمیل نکردیم و با کاهش سود شرکت سعی کردیم تا به مشتریان و در نهایت مصرف‌کننده نهایی فشار مالی منتقل نگردد. مدیرعامل شرکت تامین گسترش مجد ایرانیان در پاسخ به این سوال که استراتژی شرکت شما چیست بیان کرد: استراتژی شرکت ما در این چند

برطرف نماییم. مهدی نبی زاده همچنین در پاسخ به سوال ما در خصوص شبکه توزیع چنین گفت: بعد از استقبال بی نظیر بازار از قطعات برند مجد نوبت به شبکه سازی و ایجاد نمایندگی‌های فروش شد. تقریباً در هر استان نمایندگی فروش و عاملیت فروش ایجاد کردیم و با تنظیم مقررات و قوانین نمایندگی‌ها در صدد این بر آمدیم تا اطمینان خاطر حاصل نماییم که قیمت محصولات بصورت یکسان در سراسر کشور توزیع شود. تغییرات و بهینه‌سازی بسته بندی قطعات (جعبه و کارتن) و همچنین ارسال محصولات نیز از

مهدی نبی زاده مدیر عامل شرکت تامین گسترش مجد ایرانیان در رابطه با آغاز کار این مجموعه چنین بیان کرد: بنده به همراه برادرم آقای جواد نبی زاده بیش از ۲۲ سال تجربه در زمینه تهیه و توزیع قطعات یدکی خودرو داریم و حدود ۱۵ سال پیش واردات قطعات را از کشورهای مختلف شروع کردیم. در آن سال‌ها شرکت‌های قطعه ساز داخلی توان تولید قطعات برقی با کیفیت را نداشتند و حتی خودروسازان نیز قطعات برقی خودرو را وارد نمی‌کردند. عدم تولید داخل و واردات قطعات بی کیفیت خارجی باعث شده بود تا حجم نارضایتی مشتریان بازار بالا برود و از طرفی مصرف‌کننده ناچار بود به خاطر طول عمر کوتاه قطعات و خرابی زیاد اجرت‌های متعددی پرداخت نماید.

وی در همین راستا اظهار داشت: با توجه به موارد بالا با وسواس و سخت‌گیری فراوان نسبت به تامین قطعات برقی خودرو از شرکت‌های اصلی طرح و سازنده قطعات خودروهای پژو و پراید که عمدتاً فرانسوی و کره‌ای بودند و برخی نیز در چین تولید می‌شد اقدام کردیم. ورود قطعات با کیفیت نقطه عطفی در پیشرفت و خوش نام شدن برند "مجد" گردید و راه چندین ساله‌ای را که یک برند باید برای مقبولیت نزد مشتریان طی نماید ما در مدت کوتاه طی کردیم. مسئله مهم دیگر این بود که ما قطعات و محصولات را گارانتی می‌کردیم و با شعار "گارانتی معتبر ضمانت خرید شماسست" توانستیم اعتماد مصرف‌کننده را جلب کنیم و بتوانیم مشکل اصلی مردم را که عدم ضمانت کالای یدکی در بازار بود را

در دوران نوسان قیمت ارز علیرغم اینکه خیلی از شرکت‌های بازرگانی از عرضه کالا در بازار خودداری می‌کردند ولی با توجه به تعهد و رسالت این مجموعه در این دوران هرگز فروش و عرضه را متوقف نکردیم و به لطف خداوند این مورد هم باعث محبوبیت بیشتر برند مجد در بین مشتریان گردید

**توان لنت آریا**  
Super Lent Arya  
Brake Shoes

کیفیتی فراتر از انتظار

تولید کننده انواع لنت ترمز خودرو و صنعتی

شماره استاندارد: ۶۶۸۵۶۲۲۰۰۵

در زمان درست  
در مکان درست بایستید

تولید برای  
نشان‌های تجاری معتبر

ثبت سفارش: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹  
تلفکس: ۰۲۱۵۶۲۷۵۶۰۵

فروش: ۳۳۹۷۱۴۲۴

www.ghatnews.ir