

آذین قطعه
تولید کننده قطعات ترمز خودروهای داخلی

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۲۰۴۵۴ | ۰۹۳۵-۴۶۰۶۶۷۵

پذیرش نمایندگی فعال از تهران و شهرستان

WWW.azinghateh.com

هوش مصنوعی و جایگاه آن در صنعت خودرو

قطعات خودرو

ماهنامه اختصاصی | شماره پنجاه و دو | آبان ماه ۱۴۰۳ | قیمت دوازده هزار تومان | تلفن دفتر نشریه: ۰۲۱۳۶۹۱۵۸۴۲ | همراه: ۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶۱

«قطعات خودرو» رسانه اهل فن - توزیع سراسری بین صنوف و صنایع خودرویی کشور

NASSIRI
NASSIRI LAVAZEM CO.

گروه صنعتی تولیدی نصیر لوازم

تولید کننده قفل‌های سونجی خودرو
محمولات PVC، محصولات الکترونیکی
و قفل های ضد سرقت ساختمان

گفت‌وگو با حسین ساری
H.S.CO کامل ترین مجموعه و اشراجات را دارد

اجازه تولید سوزن انژکتور نمی دهند!

علی عظیم زادگان: مدیرعامل شرکت پیروز پارت



تولیرتون ایکس ویز ۵۵ اینچ
کولر آب ایستاده برناب
اسپر سوساز دولتن



مقایسه‌ای جالب بین شیوه های تعمیر و سرویس دوره ای



حسام الدین مرشدی: مدیرعامل شرکت اتحاد طلایی آسیا

کاهش تعداد اعضای هیئت مدیره در قانون جدید
هیئت مدیره اتحادیه ... ۳ نفره!

در کشورهای پیشرفته و کشور ما

بیشترین حجم واردات از چین

گزارش های سازمان توسعه ی تجارت نشان می دهد در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد قطعات وارداتی به بازار قطعات خودرو کالاهای چینی هستند... این حجم فقط مربوط به خودروسازان خصوصی مونتاژ کننده خودروهای چینی نیست، بلکه شامل قطعاتی برای خودروهای ساخت داخل نیز می شود.

جستاری در پدیده های نوین خودرویی
تلماتیک چیست و چه کاربردی دارد؟

همکاری با عربستان همسایه پولدار

محمد بن سلمان امیدوار است به مدد درآمد سرشار نفتی و درآمدهای ناشی از میزبانی زائران مکه و مدینه، عربستان را به کشوری با تنوع اقتصادی تبدیل کند.

النا آن فورد - نیارخوس

النا اولین زن از اعضای خانواده فورد است که در این شرکت به عنوان یکی از مدیران پیشرو در صنعت خودروسازی فعالیت می کند.



اقدامات کم فایده و پر درد سر یک طرفه حق مسلم!

آیادار کشورهای پیشرفته، بازار فروش لوازم یدکی وجود دارد؟



ناسامانه هایی که کارمان را مشکل تر می کنند

کیفیت قطعات و حفظ اعتبار مان مهمترین اصل برای ماست



B.E.G.CO.
بهرام الکترونیک گستر

مهندس بهادری) ۰۹۱۲ ۱۱۱ ۳۲۲۱
۰۲۱-۴۰ ۳۳ ۱۸ ۶۴-۹
bahramelectronicgostar
www.bahramelectronicgostar.com

کیفیت قطعات و حفظ اعتبار مان مهمترین اصل برای ماست

کیوان سید باقری، خبرنگار - قطعات خودرو

بازار لوازم یدکی کشورمان با این که مانند دیگر بازارها در حال پوست اندازی و تغییر نسل است اما هنوز هم بسیاری از شاخصه های اساسی و اصول اخلاقی حاکم بر بازار را حفظ کرده است. در واقع نسل های بعدی که این حرفه را از پدر و پدربزرگ هایشان تحویل گرفته اند در بسیاری از موارد مانند آنها عمل می کنند. هر چند ورود به این بازار و پذیرفته شدن توسط بقیه کسبه و مشتریان کار آسانی نیست اما سخت تر از آن کسب اعتبار و خوشنامی و حفظ آن است. زیرا در این بازار هنوز هم حرف یک کاسب معتبر ارزشی بیش از چک و سفته دارد. برای دانستن اصولی که سبب موفقیت و خوشنامی تعدادی از فعالان معتبر این حوزه شده اند راهی یکی از شرکت های اسم و رسم دار به نام اتحاد طلایی آسیا شدیم تا با مدیرعامل این شرکت گفت و گویی انجام دهیم. از همان ابتدای ورود به ساختمانی که دفتر مرکزی شرکت اتحاد طلایی آسیا در آنجاست، متوجه تفاوت های این مجموعه با بقیه فعالان این حوزه و رفتار کاملا حرفه ای و محترمانه شان شدیم. با این که نوع فعالیت این شرکت اساسا شبیه به بسیاری از دیگر شرکت های حوزه لوازم یدکی کشورمان است اما در عمل کاملا متفاوت با آنها بوده و این تفاوت با بقیه از پایین ترین سطح گرفته تا بالاترین آن مانند سطوح مدیریتی کاملا مشهود بود.

در ابتدا از حسام الدین مرشدی مدیرعامل شرکت اتحاد طلایی آسیا خواستیم از سابقه فعالیت شان در این حوزه بگویند. وی گفت: شرکت اتحاد طلایی آسیا AGU هلدینگ خانوادگی است که از سال ۱۳۹۲ فعالیتش در حوزه تهیه و پخش لوازم خودرو در سراسر کشور را آغاز کرده است.

• چه تعداد قطعه و چند نوع کالا را در بازار توزیع می کنید؟

در سید کالای ما ۱۱۰۰ قطعه از انواع لوازم یدکی خودروهایی که در کشورمان تردد می کنند، وجود دارد که در نمایندگی هایی که در کل کشور داریم توزیع می کنیم. تمامی این قطعات درجه کیفیتی مشابه داشته و استانداردهای لازم را کسب کرده اند و تحت برند اتحاد طلایی آسیا توزیع می شوند.

این قطعات عبارتند از: قطعات موتوری و گیربکس، قطعات برقی و الکترونیکی، قطعات سوخت رسانی، قطعات لاستیکی و پلیمری، قطعات جلوبندی، قطعات بدنه و تزئینات، قطعات تعلیق و ترمز، قطعات جانبی موتور

• تمامی قطعات شما باید کد شناسه کالا داشته باشند؟

برای تمامی آنها الزامی نیست و برای گروهی که الزامی شده انجام می دهیم.

• در مورد کالاهایی که در انبار داشتید و برای آنها زمانی تعیین شده بود مشکلی نداشتید؟

ما تمامی آنها را ثبت کرده و مشکلی نداشتیم.

• با واردات قطعات و لوازم یدکی موافق هستید؟

قطعا باید تعدادی از آنها را وارد کنیم زیرا با امکان تولیدشان در ایران وجود ندارد و یا مقداری که در کشورمان تولید می شود جوابگوی درخواست و نیاز بازار نیست.

• بعضی از تولیدکننده ها مانند تولیدکننده های لنت ترمز، موافق واردات کالاهایی که آنها تولید می کنند نیستند. نظر شما چیست؟

در سال های اخیر سرمایه گذاری های خوبی بر روی تولید لنت ترمز در کشورمان انجام شده است. اگر مقدار تولید داخلی تمامی نیاز بازار را پوشش می دهد و کیفیت کالای تولید داخل نیز بالا باشد به نفع مردم کشورمان است که سرمایه های کشورمان را در داخل برای آنها مصرف کنیم.

• واردات کالا ایجاد رقابت نمی کند؟

در مواردی بله ایجاد می کند اما وقتی بحث حمایت از تولید داخلی مطرح می شود، تولیدکننده ها انتظار دارند با تعیین تعرفه برای واردات و یا عدم واردات کالای مشابه تولیدات آنها به نوعی مورد حمایت قرار بگیرند. در کل واردات سبب ایجاد رقابت و بالا رفتن سطح کاری شرکت های داخلی می شود.

• بسیاری از تولیدکننده ها می گویند که نه تنها حمایتی از آنها نمی شود بلکه با مشکلاتی مانند قطعی برق در تابستان و کمبود گاز در زمستان دچار ضرر و زیان زیادی شده اند. تولیدکننده هایی که شما با آنها کار می کنید نیز با همین موارد روبرو هستند؟

مشکلات تولید در تمامی کشورها وجود دارد. با توجه به برنامه قطعی برق می توانست زمان کار و تولیدشان را تنظیم کنند. تولیدکننده هایی که ما با آنها کار می کنیم چنین مواردی را به ما منتقل نکرده اند.

• به شکل و نوع بسته بندی قطعات تحت برند شما چقدر اهمیت می دهید و آیا در طول این مدت تغییری در لوگو و یا رنگ آن و یا نوع بسته بندی انجام داده اید؟

این مورد اهمیت زیادی دارد و نوع و رنگ و شکل بسته بندی نوعی هویت بصری نزد مصرف کننده برای کالا ایجاد می کند. یک بار در همان اوایل لوگو و نوع بسته بندی را تغییر دادیم. در حال حاضر هم چنین قصدی داریم و در حال بررسی و مطالعه هستیم.



• روند انتخاب و سفارش قطعات به چه شکلی است؟

بر اساس نیاز بازار و درخواست نماینده ها هر ماه لیست سفارش را به تامین کنندگان قطعات می دهیم. گروه تحقیقی داریم که در کف بازار تحقیقات میدانی انجام داده و به صورت ام آر پی فصلی و ماهیانه لیستی به ما می دهند. از طریق زنجیره تامین این قطعات به تولیدکننده سفارش داده شده و بعد از دریافت آنها وارد انبار می شوند. در ادامه بسته بندی شده و از طریق نمایندگی ها در سطح کشور و بازار توزیع می شوند.

• در طی مراحل تولید، نظارت مستقیم بر روی فرآیند تولید قطعات دارید؟

بله قبل از شروع کار با هر تولیدکننده ای، کارشناسی داریم که از خط تولید و کارگاه آنها بازدید کرده و در صورت تایید آنها قطعه مورد نظرمان را سفارش می دهیم. در هنگام ورود این قطعات به انبار نیز تمامی آنها از هر نظر مورد بازرسی قرار می گیرند. حتی به صورت رندم تعدادی از آنها به مکانیک ها و تعمیرکاران برای آزمایش کیفیت داده می شوند. اولویت اصلی ما در اتحاد طلایی آسیا کیفیت قطعات است.

• قطعات تحت برند شما چه درجه بندی از لحاظ کیفیت دارند؟

تمامی آنها دارای درجه یک از لحاظ کیفیت هستند و با یک سال گارانتی بی قید و شرط به مشتری ها فروخته می شوند.

• آیا مشتری ها و فروشندگان می توانند مستقیما از خودتان قطعات را دریافت کنند؟

خیر تنها از طریق مراجعه به نمایندگی های ما در سطح کشور قادر خواهند بود تا این قطعات را تهیه کنند.

• در هر شهری فقط یک نمایندگی دارید؟

در بیشتر شهرهای کوچک بله ولی در بعضی از شهرها با توجه به میزان درخواست قطعات، تعداد بیشتری نمایندگی داریم تا بتوانند آن استان را به طور کامل پوشش بدهند.

• مواد اولیه کالایی که سفارش داده اید را خودتان تهیه می کنید؟

این کار تحت اختیار تولیدکننده است ولی ما موادی را که تولیدکننده تهیه کرده را از لحاظ کیفیت بررسی می کنیم.

• با شرکت های خودروسازی کار می کنید؟

از طریق شرکت کرن لیبرز پارس با قطعه سازان و خودروسازها کار می کنیم ولی قطعات تحت برند اتحاد طلایی آسیا فقط از طریق نمایندگی ها در بازار توزیع می شوند.

• قیمت قطعات را بر چه اساسی تعیین می کنید؟

بر اساس قیمت تمام شده و مقایسه قیمت قطعه با قیمت قطعه رقبای اصلی در بازار.

• آیا تا به حال به صرف تحمل ضرر و زیان، قیمت قطعه ای را در رقابت با رقبای کمتر تعیین کرده اید؟

چنین کاری تا به حال انجام نداده ایم زیرا به دلیل کیفیت قطعات ما، خریدار حاضر است قیمت بیشتری پرداخت کند ولی کالایی با کیفیت بخرد.

• تا بحال با موردی در رابطه با تقلب افراد و تولید قطعه ای بی کیفیت که در بسته بندی شبیه به برند شما توزیع شده برخورد کرده اید؟

خوشبختانه هنوز چنین اتفاقی نیفتاده است. البته این اتفاق در بازار بارها برای همکاران ما رخ داده است. البته با توجه به سیاست های وزارت صمت و تمهیداتی که در نظر گرفته شده مانند ثبت شناسه کالا و کد رهگیری این موارد بسیار کمتر شده اند.

تولید و تامین کننده قطعات خودرو در بازار لوازم یدکی و خطوط خودروسازی



• این نیاز به تغییر را از کجا متوجه می شوید، از بازار یا تغییر سلیقه خودتان موجب چنین اتفاقی می شود؟

در برندهای معروف دنیا نیز چنین اتفاقی رخ می دهد. اگر همراه با سلیقه و خواسته هایی که در زمان های مختلف تغییر می کنند همراه نشوید از بقیه عقب می مانید. اصول بازاریابی و فروش ایجاب می کند که چنین تغییراتی را انجام دهید.

• در طول این ۱۱ سال با موردی یا مشکلی مواجه شده اید که شما را از ادامه کار منصرف کرده باشد؟

در همه بازارها و کسب و کارها، مشکلاتی مانند رکود و تنش همیشگی وجود دارد اما این ها جزئی از کار هستند. در مجموعه های ما نزدیک به ۶۰۰ نفر در حال کار هستند. تداوم اشتغال و عدم بروز مشکلات مالی برای پرسنل اولویت اصلی ماست.

• با توجه به دوری دفتر مرکزی شما با بازار چراغ برق، نمایندگی در آن منطقه دارید؟

مغازه یا دفتر نداریم ولی نمایندگی داشته و ارتباط لازم با کسبه آنجا را داریم. نماینده ها نیز در مواقع لازم به اینجا مراجعه می کنند.

• شما در چه رشته ای تحصیل کرده اید و تحصیل در رشته های مرتبط با کار چه تاثیری در تغییر شکل بازار و نحوه کسب و کار دارد؟

من مدرک کارشناسی در رشته مهندسی صنایع و کارشناسی ارشد در مدیریت اجرایی دارم. با توجه به پیشرفت تکنولوژی تمامی بازارها از شکل سنتی در حال خارج شدن هستند. اصول بازاریابی و کسب و کار نیز با گذشته تغییر کرده است. نسل جدید با شرایط متفاوتی زندگی کرده و آموزش های متفاوتی دارند. تازه سال قبل خرید و فروش اینترنتی به اندازه زمان حال فراگیر نشده و خیلی ها انجام نمی دادند.

• شما با ایجاد هایپر مارکت برای لوازم یدکی موافق هستید؟

در حوزه لوازم یدکی، به جز کالاهایی مانند لاستیک، ضد یخ، شمع و... تصمیم گیرنده نهایی دارنده خودرو نیست و در اصل آنها شناخت چندانی با قطعه و برند آن ندارند. ایجاد هایپر مارکت برای مراجعه مشتری ها و مردم عادی نمی تواند موفق باشد.

• قطعات خودروهای خارجی و یا وارداتی چینی نیز تحت برند شما در بازار موجود است؟

• خیر فقط لوازم یدکی خودروهای ساخت کشورمان را عرضه می کنیم ولی بازار خودروهای چینی در حال گسترش است.

• خودروهای هیبریدی یا برقی چطور؟

بازار این خودروها هنوز نوپا است و مدتی طول می کشد تا به سطحی برسد که مصرف قطعات شروع شود.

• فکر می کنید روزی در کشورمان تمامی خودروها برقی شوند؟

شاید در آینده با ورود تکنولوژی لازم و جا افتادن فرهنگ مصرف چنین اتفاقی بیفتد.

• شرایط فعلی بازار را چگونه ارزیابی می کنید؟

این مورد را باید از جنبه های مختلفی بررسی کنیم. شاید عده ای بازار را با توجه به گذشته در حال رکود بدانند ولی باید ببینیم که شرایط فعلی سبب شده تا خریدهای هیجانی صورت نگرفته و شکل منطقی پیدا کنند. قبلا به دلیل تورم، مغازه دار یا بنکدار

کالایی را با تعداد بیشتری خرید و انبار می کرد اما حالا بر اساس نیاز واقعی قطعه ای را می خرد. این اتفاق شاید شکلی از رکورد باشد اما خرید بنکدارها از همدیگر به نیت انبار کردن و گران تر فروختن در آینده در شرایط فعلی کمتر شده است.

• تا بحال پیشنهادی از شرکت های رقیب برای کاری مشترک دریافت کرده اید؟

در حوزه لوازم یدکی تا بحال چنین موردی نداشته ایم ولی تعامل و رفاقت با هم داریم. بارها شده که وقتی دیدیم بنکداری در پرداخت هایش مشکل پیدا کرده، با شرکت هایی که در عین رقابت رفیق بوده و تعامل داریم تماس گرفته به آنها اطلاع دادیم.

• میزان فروش شما به نوع و پراکندگی قومی و شرایط منطقه و همچنین فصول سال ارتباط دارد؟

تاحدودی بله مثلا وقتی میزان استفاده از خودرویی در منطقه ای بیشتر باشد، استهلاک قطعات و در نتیجه درخواست برای تولید و توزیع لوازم یدکی آن خودرو بیشتر می شود. همچنین شرایط آب و هوای مناطق نیز در زودتر خراب شدن قطعات تاثیر دارد. مثلا قطعات برقی در مناطق شمالی و جنوبی کشورمان زودتر از دیگر مناطق خراب می شوند یا شیلنگ های خودرو در جنوب ایران بخاطر گرما زودتر از دیگر مناطق نیاز به تعویض دارند. در مواقعی مانند روزهای پایان سال نیز درخواست نماینده ها برای قطعات

• انتقال چنین مواردی به شما وظیفه نماینده های شماست یا بخش بازاریابی؟

هر دو این ها باید چنین مواردی را بررسی کرده و به ما منتقل کنند. ما نیز با اطلاعات و آمار و ارقامی که بخش بازاریابی ما با استفاده از افراد جوان که همیشه در حال بررسی و مطالعه شرایط بازار هستند، در اختیارمان قرار داده اند، سیاست و اصول کاری ما را تنظیم می کنیم.

• به دلیل شرایط اقتصادی تا بحال مجبور به تعدیل نیرو شده اید؟

افزایش تعداد پرسنل داشتیم ولی کاهش خیر. تمامی پرسنل برای ما در حکم افراد خانواده هستند.

• بالا رفتن قیمت بنزین تاثیری در میزان فروش شما دارد؟

در دراز مدت می تواند تاثیر داشته باشد. بهر حال قیمت بالای بنزین سبب کمتر شدن تردد خودروها و در نتیجه استهلاک دیرتر قطعات خواهد شد.

• بعد از ۱۱ سال فعالیت دقیقا به آن چیزی که در ابتدای کارتان در نظر داشتید رسیده اید؟

عوامل زیادی چه داخلی و خارجی در رسیدن به اهدافی که در نظر داشتیم موثر هستند. مشکلاتی داشتیم که شاید برطرف کردن آنها خارج از توان و اختیار ما بود. در کل شاید ۸۰ درصد آنچه که می خواستیم را به دست آورده ایم.

• اصول مهمی که همیشه در کارتان رعایت کردید را بفرمایید:

ایجاد تعامل و ارتباط خوب و سالم با پیمانکار و مشتریان، اهمیت کیفیت قطعات که باعث اعتبارمان شده و به هیچ وجه حاضر نیستیم کوچکترین خدشه ای به آن وارد شود.

• در پایان اگر حرف خاصی مانده بفرمایید:

در حوزه فعالیت خودمان باید تاکید کنم که هر چند فعالیت و سودی هر شرکت و کسب و کاری مهم است ولی با توجه به شرایط اقتصادی مردم، تولید و توزیع قطعات با کیفیت از هر چیزی مهم تر است. مردم کشورمان لیاقت استفاده از بهترین ها را دارند.

ناسامانه‌هایی که کارمان را مشکل‌تر می‌کنند

حسین بشارت‌نیا، مدیرمسئول - قطعات خودرو

دست‌آورد بزرگ فن‌آوری، سرعت و دقت است. چیزی که باعث می‌شود اراده ما (حاکمیت و شهروندان) در زمان مورد انتظارمان به گونه‌ای که بدان نیازمند و علاقمندیم تجلی شود. دولت می‌خواهد با هوشمندسازی خدماتی بهینه و عادلانه با ما ارائه کند. اما در کمال شگفتی و تاسف می‌بینیم با نگاه سطحی و فرمایشی بجای آن که کارهای مردم را به نحو بهتر، در زمان کوتاه‌تر، بدون رابطه بازی و از راه دور به انجام برسانند. فقط همت کرده‌اند و خیلی بی‌معنی و با فراوانی غیر لازم سامانه تعریف کرده‌اند.

هرکدام از این به اصطلاح سامانه‌ها به نوبه خود گرفتار قطعی اینترنت، از دسترس خارج شدن، باگ نرم‌افزاری، نابلدی کارکنان سازمان مربوطه و ده‌ها مشکل دیگر هستند. دست‌آخر این ما هستیم که فرسوده، ناامید و سرخورده باید منتظر بمانیم تا در یک لحظه غیر قابل پیش‌بینی سامانه فعال شود، حال‌آیا کارمان انجام شود یا خیر؟

این که از دست می‌رود عمر و انسانیت است

من و شما فرصت محدودی داریم تا گورهای وجودمان را که از سوی آفریدگار به صورت موهبتی با ارزش عطایمان شده است؛ بازیابیم. با یکدیگر به اشتراک گذاریم. از این رهگذر، شاداب و ذوق زده زندگی کنیم. برای جست‌وجوی حقیقت هستی و خودمان سر از پانسانسیم. تمام استعداد و قدرت کشف و اختراع خود را مصروف توسعه و تعمیق انسانیت کنیم. اما در کمال نا باوری امروز تبدیل به افرادی شده‌ایم که راهی برای فرار از تله‌های زندگی عادی، کسب و کار و ارتباط با سایر افراد جامعه می‌جوئیم. بماند که خود نیز تله‌گذاری می‌کنیم.

اغلب ما تجربه ایستادن در صف را داریم. صف خوردن آب در مدرسه، صف نفت، گاز، شیر، صف خرید، فروش، نوبت هزار و یک چیز و گرفتن سهمیه فلان کالا یا بهمان خدمت و ...

این نظام صف بندی و نوبت دهی شاید گاهی لازم و عادلانه باشد. اما اغلب این طور نیست. خصوصاً حالا که سامانه‌ها و فن‌آوری‌ها می‌توانند به ما کمک کنند. باید ذهن، احساس و عقل خودمان و مسئولان را وادار کنیم به سوی خلاقیت، عدالت و بهره‌وری حرکت کنیم. تا کی قرار است این چنین زندگی کنیم...؟

اجازه تولید سوزن انژکتور نمی‌دهند!



عبد‌العلی مجد، نویسنده - قطعات خودرو

در ادامه گفتگو با افراد موفق و خبره صنف لوازم یدکی این بار سراغ علی عظیم زادگان مدیر شرکت پیروز پارت رفتیم تا از وی در مورد نحوه ورودش به این صنف، دلایل موفقیتش و شرایط بازار بپرسیم. وی گفت: حدود سال ۱۳۵۶ وقتی دانشجوی بودم از طریق آقای قریب، یکی از بستگان ما که از کاسب‌های خیابان چراغ برق بود با این صنف آشنا شدم. بعد از مدتی که کاملاً با زیر و بم این بازار آشنا شدم، تصمیم گرفتم برای تأمین مقداری از مخارج تحصیلم به طور پاره وقت و سرپایی در این حوزه فعالیت کنم. تعداد محدودی از یک نوع قطعه مثلاً بلبرینگ چرخ عقب پیکان از ایشان گرفته و آنها را با کمی سود به مغازه‌های خارج از چراغ برق می‌فروختم. بعد از اتمام تحصیلم چون رشته‌ای که خوانده بودم بازار کاری نداشتم، با گرفتن مغازه‌ای در پاساژ ملت کار در این صنف رو با فروش سوزن انژکتور ماشین‌های سنگین و کلا موتورهای دیزلی شروع کردم. بعد از مدتی علاقه بیشتری به این حوزه پیدا کردم چون هم زمان در مورد آن تحقیق و مطالعه هم می‌کردم و تنها به فکر کسب درآمد نبودم.

• به دنبال تولید این قطعات نبودید؟

تولید این قطعه کار آسانی نیست. تعدادی از دوستان به این فکر افتادند و من به آنها خیلی کمک کردم اما موفق نشدند. چند نفرشان ورشکست شده و کارشان به زندان و دادگاه کشید. درکل مافیای جهانی اجازه چنین کاری نمی‌دهد. شرکت آریا دیزل پارت به دنبال این کار رفت ولی در نهایت کارش به زندان و دادگاه کشید.

• در آن زمان موتورهای دیزلی را از کجا وارد می‌کردند؟

آقای فولادی وارد کننده بنز و نماینده بوش در ایران بود.

• شما فقط در کار فروش سوزن انژکتور موتورهای دیزلی هستید؟

بله ما از نمایندگی بوش در ایران این سوزن‌ها را گرفته و به مغازه‌های فروشییم.

• با توجه به تحریم‌ها، این قطعات به چه شکلی وارد کشور می‌شوند؟

نمایندگی بوش وارد می‌کند و مقداری هم از چین وارد می‌شود. چین کیفیت قطعاتی که تولید می‌کند را بالا برده است. کیفیت سوزن انژکتور چینی که ۲۰ سال قبل تولید می‌شد با الان خیلی تفاوت دارد.

• شما سوزن انژکتور چه خودروهایی را می‌فروشید؟

تمامی خودروهای سنگینی که در کشورمان در حال فعالیت هستند هم چنین سوزن انژکتور موتورهای برق، موتورهای قایق‌ها، ماشین‌های راه‌سازی، ماشین‌آلات کشاورزی و در کل هر موتور دیزلی که در کشورمان هست و با گازوئیل کار می‌کنند. همچنین وانت نیسان‌هایی که جدیداً تولید می‌شوند با موتور دیزل کار می‌کنند و خودروهای وارداتی سواری که از طریق مناطق آزاد وارد کشور می‌شوند مانند فولکس، آئودی و نیز موتور دیزل دارند.

• این موتورها در آلودگی محیط زیست تأثیری ندارند؟

خیر در موتورهای دیزلی جدید ساخت خارج این مشکل برطرف شده است. البته گازوئیل ایران استاندارد نیست و ۸۰ برابر گازوئیل دنیا گوگرد آب دارد. در موتورهای جدید دیزل سنسورهایی به کار گرفته شده که سبب می‌شوند کیفیت احتراق بالا برود. یک متخصص آلمانی می‌گفت، اگر از سنسورهای اصل در موتورهای دیزل استفاده شود، دود خارج شده از آگزوز از هوای تهران پاک تر است. موتورهای دیزل در کشورهای اروپایی قسمتی دارند که گازوئیل نسوخته را دوباره به پاک برمی‌گرداند. در ایران این قسمت را برمی‌دارند. مشکل دیگر ما اصلی نبودن فیلترهاست و فیلترهای ایرانی کیفیت فیلترهای خارجی را ندارند.

• در مورد شرایط اقتصادی فعلی کشورمان چه نظری دارید؟

اقتصاد یک علم است و تا زمانی که ما به این باور نرسیم وضعیت همین‌طور خواهد ماند. در خارج هر کسی می‌تواند در رشته مهندسی تحصیل کند ولی هر کسی نمی‌تواند وارد رشته اقتصاد شود. زمانی همه از اقتصاد دولتی حرف می‌زدند ولی الان چنین تفکری شکست خورده است.

• در آخر دلایل موفقیت خودتان را در چه می‌دانید؟

کار تلاش و کوشش و صبر

بیشترین حجم واردات از چین

گزارش‌های سازمان توسعه تجارت نشان می‌دهد در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد قطعات وارداتی به بازار قطعات خودرو کالاهای چینی هستند. این حجم فقط مربوط به خودروسازان خصوصی مونتاژ کننده خودروهای چینی نیست، بلکه شامل قطعاتی برای خودروهای ساخت داخل نیز می‌شود.

بر اساس آمار در نیمه نخست امسال چهار میلیارد و ۲۲۵ میلیون دلار برای حوزه خودرو و نیرو محرکه، از مصرف شده است که حدود ۹۳ درصد از این میزان از ۶ کشور چین، امارات، ترکیه، آلمان، هنگ کنگ و هلند انجام شده است. پس از چین که سال‌هاست رتبه اول واردات کشور را در آنجاست رتبه دوم به امارات می‌رسد، کل واردات ایران از این امیرنشین ۹ میلیارد و ۸۲۱ میلیون دلار است که ۹ درصد آن به خودرو و نیرو محرکه اختصاص دارد؛ در حالی که می‌دانیم هرچه از امارات می‌آید در واقع عبوری است و نه تولید امارات. ترکیه نیز با پنج میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار کالا که به ایران صادر کرده‌اند که سهم خودرو و نیرو محرکه از آن ۱۳ درصد یعنی ۶۵۸ میلیون دلار

بوده است در رتبه سوم قرار می‌گیرد. همچنین ۵۰۵ درصد از واردات خودرو و قطعه کشور از آلمان بوده است. در ۶ ماه نخست امسال ایران یک میلیارد و ۱۹۸ میلیون دلار کالا از آلمان وارد کرده است که ۲۲ درصد آن یعنی ۲۶۳ میلیون دلار، مربوط به خودرو و نیرو محرکه بوده که احتمالاً بیشتر این میزان مربوط به واردات قطعه است. از سوی دیگر، تنها در بین کالاهای صادراتی ایران به روسیه نام خودرو با سهم ۶ درصدی دیده می‌شود. با توجه به اینکه کل صادرات ایران به روسیه در این مدت زمان ۴۹۱ میلیون دلار بوده، صادرات خودرو و نیرو محرکه نیز به این کشور در نیمه نخست امسال تنها ۲۹۰۴۶ میلیون دلار برآورد شده است.

همکاری با عربستان همسایه پولدار

محمد بن سلمان امیدوار است به مدد درآمد سرشار نفتی و درآمدهای ناشی از میزبانی زائران مکه و مدینه، عربستان را به کشوری با تنوع اقتصادی تبدیل کند.

در سیاست داخلی عربستان تحت رهبری محمد بن سلمان نزدیک شدن به الگوهای زندگی اجتماعی غربی یک راهبرد قطعی است. اقداماتی در آزادی بخشی به زنان، توسعه فوتبال حرفه‌ای و تأسیس دانشگاه‌های بزرگ و از همه مهتر برنامه ۳ تریلیون دلاری در چشم‌انداز ۲۰۳۰ گواه این مدعا است.

در سیاست منطقه‌ای بن سلمان گرچه از تضعیف حماس و حزب الله چندان ناراحت نیست؛ اما از کشته شدن غیر نظامیان در غزه و لبنان و حمله اسرائیل به ایران انتقاد می‌کند تا همچنان توقعات داخلی، جهان عرب و منطقه‌ای را برآورده کند.

• تقویت همزمان روابط با آمریکای ترامپ و ایران

بن سلمان پس از آشتی با تهران با وسطت چین در نمایشگاه «موسم ریاض» از ظرفیت‌های تجاری بدون تحریم شامل فرش، زعفران و سایر محصولات غذایی و پزشکی استقبال کرد و رسیدن به تجارت یک میلیاردی با ایران را مد نظر قرار داده است. البته ممکن است این تجارت از طریق کشور ثالثی مانند عراق تحقق یابد. اما همزمان محمد بن سلمان خواهان تقویت روابط دفاعی خود با آمریکا و تعیین عربستان سعودی که عضو ناتو نیست به عنوان متحد اصلی آمریکا است.

حالا این که تا چه حد ایران و عربستان با وجود گسل‌های ایدئولوژیک و راهبردی با یکدیگر همکاری کنند، جای تردید است. با این حال هر دو کشور مسیر آشتی و همکاری محتاطانه را بهترین گزینه می‌دانند. سفرهای مقامات دو کشور و مثلاً حضور عربستان در کنار ایران، روسیه، عمان و سایر کشورها در رزمایش دریایی در شمال اقیانوس هند گویای همین مسئله است.

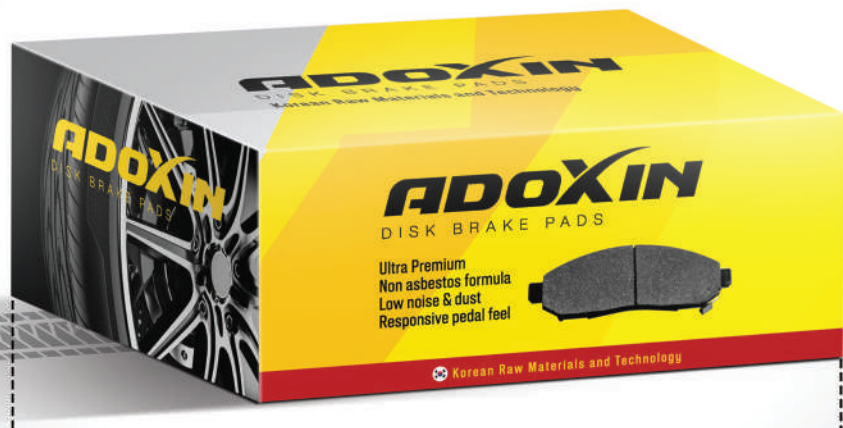
به نظر می‌رسد، محمد بن سلمان برای تحقق رویای خود با ایران همکاری‌های اقتصادی و سیاسی محدود خواهد داشت اما همزمان برای تشکیل کشور فلسطین پیگیر خواهد بود. تقریباً تمامی اعراب، چین و اروپایی‌ها تنها راه حل مناقشه منطقه را همین امر می‌دانند و امیدوارند بدین ترتیب اسرائیل نیز مهار شود.



ADOXIN

DISK BRAKE PADS

لنت ترمز آدوکسین



0912 300 1980

مواد اولیه و فناوری GOLD کره جنوبی

ساخت ایران

هوش مصنوعی و جایگاه آن در صنعت خودرو



عبدالحسین آزاد، نویسنده - قطعات خودرو
صنعت خودرو یکی از بخش‌هایی است که هوش مصنوعی خیلی سریع وارد آن شده و به پیشرفت این بخش و حرکتش به سمت آینده‌ای نوآورتر، ایمن و پایدار کمک می‌کند. هوش مصنوعی در بسیاری از زمینه‌ها، از فرآیندهای تولید تا مطالعات تحقیق و توسعه، از سیستم‌های پشتیبانی راننده تا طراحی خودرو، کاربرد بسیار موثری داشته و در هر مرحله از صنعت خودرو از سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی استفاده می‌شود که به افزایش کارایی، بالا رفتن کیفیت تولید و تداوم پایداری کمک می‌کند.

طراحی خودرو و هوش مصنوعی

در پروسه‌ی تولید، هوش مصنوعی خطاهای تولید قطعات خودرو را تشخیص داده، کیفیت را بهبود می‌بخشد و در عین حال مصرف انرژی را بهینه کرده و میزان ضایعات را کاهش می‌دهد. علاوه بر این، شرکت‌های خودروسازی از هوش مصنوعی برای تولید خودروهای شخصی‌سازی شده و مبتنی بر فن آوری روز برای برآورده کردن خواسته‌های مشتریان استفاده می‌کنند.

توسعه محصول و هوش مصنوعی

هوش مصنوعی نقش مهمی در توسعه‌ی فن آوری‌های رانندگی خودرو دارد. سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی در زمینه‌هایی مانند شخصی‌سازی ویژگی‌های خودرو، بهبود تجربه رانندگی و افزایش ویژگی‌های ایمنی تأثیر به‌سزایی دارند. به عنوان مثال، سیستم‌های کمک راننده می‌توانند با استفاده از فن آوری‌های هوش مصنوعی، با شرایط مختلف رانندگی سازگار شده و تجربه‌ی رانندگی ایمن‌تری را برای رانندگان فراهم کنند. علاوه بر این، هوش مصنوعی در توسعه‌ی فن آوری‌های رانندگی خودران اهمیت زیادی دارد. وسایل نقلیه‌ی خودران برای شناسایی اشیاء در محیط اطراف، ارزیابی شرایط ترافیکی و حرکت ایمن به الگوریتم‌های پیچیده‌ی هوش مصنوعی متکی هستند. این

هوش مصنوعی نقش مهمی در توسعه‌ی فن آوری‌های رانندگی خودکار و بهبود ایمنی وسایل نقلیه داشته و امکان توسعه‌ی سیستم‌هایی را فراهم می‌کند که با تجزیه و تحلیل داده‌های محیطی، رانندگی را مطابق با شرایط ترافیکی بهینه می‌کند تا ایمنی و راحتی رانندگان را افزایش دهد.

تولید و هوش مصنوعی
از سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی برای تشخیص خطا در تولید و مونتاژ قطعات خودرو استفاده می‌شود. الگوریتم‌های پیشرفته‌ی پردازش تصویر می‌توانند به سرعت، قطعات معیوب را در خط تولید شناسایی کرده و فرآیندهای کنترل کیفیت را بهینه کنند. بنابراین، ضمن افزایش کارایی تولید، با جلوگیری از رسیدن محصولات معیوب به مشتری، از نام و اعتبار برند محافظت می‌کنند.

هوش مصنوعی نقش مهمی در توسعه‌ی فن آوری‌های رانندگی خودکار و بهبود ایمنی وسایل نقلیه داشته و امکان توسعه‌ی سیستم‌هایی را فراهم می‌کند که با تجزیه و تحلیل داده‌های محیطی، رانندگی را مطابق با شرایط ترافیکی بهینه می‌کند تا ایمنی و راحتی رانندگان را افزایش دهد.

تولید و هوش مصنوعی

از سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی برای تشخیص خطا در تولید و مونتاژ قطعات خودرو استفاده می‌شود. الگوریتم‌های پیشرفته‌ی پردازش تصویر می‌توانند به سرعت، قطعات معیوب را در خط تولید شناسایی کرده و فرآیندهای کنترل کیفیت را بهینه کنند. بنابراین، ضمن افزایش کارایی تولید، با جلوگیری از رسیدن محصولات معیوب به مشتری، از نام و اعتبار برند محافظت می‌کنند.

فن آوری‌ها امکان توسعه‌ی خودروهایی را فراهم می‌کند که نیاز به مداخله‌ی کمتر راننده دارند و تجربه‌ی رانندگی ایمن‌تری را در آینده ارائه می‌کنند.

بازاریابی و هوش مصنوعی

از سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی در بازاریابی محصولات خودرویی به طور فزاینده‌ای استفاده شده و انتظار می‌رود در آینده نقش مهم‌تری ایفا کنند. به لطف سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی، تحلیل عمیق ترجیحات مشتریان و ایجاد استراتژی‌های بازاریابی شخصی با استفاده از آنها امکان پذیر شده است. به

عنوان مثال، الگوریتم‌های هوش مصنوعی می‌توانند تاریخچه و رفتار خرید مشتری را تجزیه و تحلیل کرده و پیشنهادات ویژه‌ای را به مشتریان بالقوه ارائه دهند. بنابراین، پتانسیل افزایش رضایت مشتری و همچنین تقویت وفاداری مشتری را دارد. علاوه بر این، استراتژی‌های بازاریابی مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند به مدیریت موثرتر بودجه‌ی تبلیغات و افزایش بازدهی هزینه‌های تبلیغاتی کمک کنند.

به این ترتیب شاید در آینده‌ای نزدیک، شاهد وقوع امری که به نظر اجتناب ناپذیر به نظر می‌رسد یعنی در اختیار گرفتن تمامی این بخش از صنعت توسط هوش مصنوعی، خواهیم شد.

ترخیص تخصصی لوازم یدکی خودروهای سبک و سنگین

گروه ترخیص کاران جنوب

۴۰ سال سابقه
شماره ثبت: ۵۶۵۵۹۰

ترخیص استثنائی
قیمت فوق العاده

گمرکات:

بوشهر
خرمشهر
بندرعباس



آرامش خاطر برای شما

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

www.tarkhiskar.com
www.gtjonoub.com

@gtjonoub

-gtjonoub

gtjonoub@gmail.com

مدیریت ۰۹۱۲۱۰۲۵۳۵۹

۸۸۷۸۳۱۵۰

۸۸۶۶۲۲۷۷-۸۸۲۰۷۲۶۰

در کشورهای پیشرفته و کشور ما

اتوماتیک یا حتی خودروهای برقی و هیبریدی. در این مراکز، کارشناسان تخصصی بالایی در تعمیرات سیستم‌های خاص دارند و معمولاً از فن آوری و ابزارالات پیشرفته‌ای استفاده می‌کنند.

● مراکز سرویس سریع (Quick Service Centers)

این مراکز به طور ویژه برای سرویس‌های سریع مانند تعویض روغن، تعویض فیلتر هوا و تنظیم باد تایر فعالیت دارند. این خدمات معمولاً بدون نیاز به وقت قبلی و به سرعت ارائه می‌شوند و از این رو مشتریان برای سرویس‌های سبک و معمولی خودرو از این مراکز استفاده می‌کنند.

در کشور ما: هر دو مورد در کشور ما نیز وجود دارند. مراکز تخصصی برای تعمیرات بسیار تخصصی و تعویض روغن‌ها و پنچرگیران برای کارهای معمولی

● پلتفرم‌های آنلاین رزرو خدمات خودرو

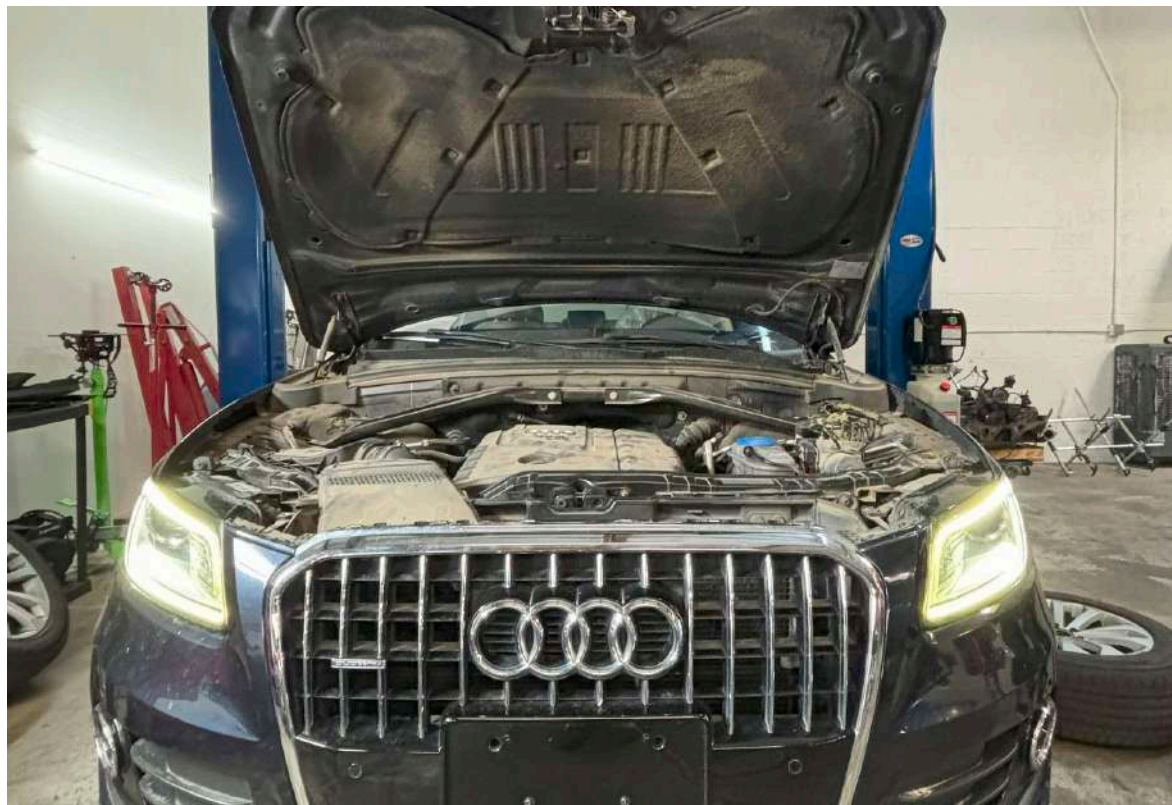
در کشورهای پیشرفته: برخی از پلتفرم‌های آنلاین، سرویس‌های رزرو آنلاین را فراهم کرده‌اند که مشتریان می‌توانند به صورت آنلاین وقت بگیرند و حتی برخی از خدمات سیار را درخواست کنند. این پلتفرم‌ها به مشتریان این امکان را می‌دهند که براساس نیازشان بین نمایندگی‌ها، کارگاه‌های مستقل و حتی تعمیرکاران سیار مقایسه و انتخاب کنند.

در کشور ما: در حال حاضر این نوع سرویس دهی نیز در ایران وجود دارد. حتی خودروسازان نیز بیشتر به خاطر این که کمبودهای خدمات ثابت خود را تا حدی جبران می‌کنند. از آن استقبال کرده‌اند.

● مراکز تعمیرات تخصصی خودروهای لوکس و الکتریکی

برای خودروهای لوکس مانند پورشه، مرسدس بنز، تسلا و بی‌ام‌و، مراکز تخصصی وجود دارد که با استانداردهای خاص و تجهیزات ویژه، تعمیرات و نگهداری این نوع خودروها را انجام می‌دهند. به دلیل پیچیدگی و تکنولوژی پیشرفته این خودروها، تعمیرات در این مراکز به کارشناسان و تجهیزات ویژه نیاز دارد.

این مراکز و خدمات متنوع به مالکان خودرو در کشورهای پیشرفته کمک می‌کند تا براساس نیاز و بودجه خود، مناسب‌ترین گزینه را برای سرویس و تعمیرات انتخاب کنند و از خدمات سریع، کارآمد و باکیفیت بهره‌مند شوند.



در کشورهای پیشرفته: تعمیرکاران سیار یا مکانیک‌های موبایلی به طور گسترده در حال رشد هستند. این مکانیک‌ها در محل مشتری حضور می‌یابند و تعمیرات سبک تا متوسط مانند تعویض باتری، تعویض ترمز و تعویض روغن را انجام می‌دهند. این خدمات برای افرادی که زمان کمتری دارند یا توانایی مراجعه به مراکز را ندارند، بسیار مناسب است.

در کشور ما: این نوع خدمت در شهرهای بزرگ به شدت در حال رواج یافتن است. گواهی که در شهرهای کوچک نیز به دلیل روابط نزدیک و صمیمانه مردم با یکدیگر بعضاً شاهد این نوع خدمت بوده و هستیم.

● مراکز تعمیرات تخصصی (Specialized Repair Shops)

برخی از مراکز به طور تخصصی در یک حوزه خاص فعالیت می‌کنند، مثل تعمیر سیستم‌های تهویه، تعمیر موتورهای دیزل، گیربکس

دهند خودشان مستقیماً با مشتری طرف حساب باشند. بنابراین مدیریت یکپارچه را نمی‌پذیرند.

● کارگاه‌های مستقل و تخصصی (Independent Garages)

در کشورهای پیشرفته: کارگاه‌های مستقل دارای مجوزهای معتبر از نظر تخصص و اعتبار گزینه محبوبی هستند. این کارگاه‌ها معمولاً هزینه‌های کمتری نسبت به نمایندگی‌ها دارند و برخی از آن‌ها در تعمیر مدل‌های خاص یا خدمات ویژه تخصص دارند. این مراکز اغلب توسط مکانیک‌های ماهر و باتجربه اداره می‌شوند و استانداردهای حرفه‌ای را رعایت می‌کنند.

در کشور ما: این نوع کارگاه بیشترین فراوانی را در کشور ما دارد. اما مشکل آن است که اغلب کارگاه‌ها کوچک هستند و در نتیجه بخشی از پیاده‌رو و سواره‌رو اطراف مغازه خود را نیز اشغال می‌کنند.

● سرویس‌های تعمیرات در محل (Mobile Mechanics)

محسن فاطمی، خبرنگار - قطعات خودرو

در کشورهای پیشرفته‌ی آمریکای شمالی، اروپای غربی و برخی کشورهای آسیایی هنگامی که مالکین خودرو نیاز به سرویس دوره‌ای یا تعمیرات دارند، گزینه‌های مختلفی در دسترس آن‌ها است که هر کدام با استانداردهای خاص خود و تکنولوژی‌های به‌روز خدمات لازم را ارائه می‌دهند. در ادامه به برخی از مهم‌ترین این مراکز اشاره می‌شود:

● نمایندگی‌های رسمی (Authorized Dealerships)

در کشورهای پیشرفته: مراکزی که وابسته به کارخانه‌های خودروسازی هستند، یکی از بهترین و مطمئن‌ترین گزینه‌ها برای سرویس‌های دوره‌ای و تعمیرات محسوب می‌شوند. این مراکز به تکنسین‌های آموزش دیده و تجهیزات تخصصی دسترسی دارند و در بیشتر مواقع از قطعات اصلی (OEM) برای تعمیرات استفاده می‌کنند. بیشتر مشتریان برای سرویس‌های اولیه و دوره‌ای که شامل گارانتی هستند به این مراکز مراجعه می‌کنند.

در کشور ما: در سال‌های گذشته این نوع خدمات به صورت گسترده ارائه می‌شده. اما طی سال‌های اخیر خودروسازان داخلی و مونتاژکاران توجه کمی به این امر که از وظایفشان است، دارند و فقط در شهرهای بزرگ عملاً تعداد اندکی نمایندگی دارند که قادر به ارائه‌ی تمامی خدمات لازم نیستند. در نتیجه مردم با صاف‌های طولانی و خدمات ناقص مواجه می‌شوند.

● مراکز تخصصی زنجیره‌ای (Multi-Brand Service Chains)

در کشورهای پیشرفته: مراکز خدمات نگهداری و تعمیرات جزئی و کلی خودرو به صورت زنجیره‌ای و چندبرندی هم فعال هستند. این مراکز خدمات متنوعی از سرویس‌های دوره‌ای مانند تعویض روغن و فیلتر تا تعمیرات تخصصی تر ارائه می‌دهند و معمولاً به خاطر سرعت در انجام کار و قیمت‌های رقابتی مورد استقبال هستند.

در کشور ما: چنین مراکزی در ایران به تعداد بسیار اندک وجود دارند. مشکل اصلی برای راه‌اندازی چنین مراکزی در کشور ما مسئله سرمایه‌گذاری اولیه، شیوه‌ی مدیریت و وجود تعمیرکار متخصص است. چنین مراکزی به زمین بزرگی نیاز دارند که هزینه‌های هنگفتی برای خرید زمین و اجاره آن مورد نیاز است. از طرفی مکانیک‌ها، برقکاران، صافکاران و سایر کارکنان فنی ترجیح می‌دهند

جستاری در پدیده‌های نوین خودرویی

تلماتیک چیست و چه کاربردی دارد؟

متصل می‌تواند با علائم راهنمایی و رانندگی و سیستم‌های جاده‌ای هوشمند ارتباط برقرار کند و مسیر صحیح را انتخاب کند. **ایمنی:** خودروهای متصل می‌توانند در بسیاری از موقعیت‌های حیاتی و حساس مانند تصادف و حادثه‌های خرابی خودرو به اورژانس و نیروهای امداد به راحتی گزارش دهند.

پارک‌از راه دور: راننده‌ی خودروی متصل می‌تواند خارج از خودرو، خودروی خود را پارک کند.

کنترل از راه دور: راننده‌ی خودروی متصل می‌تواند درها را باز و قفل کرده، موتور را روشن و یا خاموش کند و همچنین وضعیت خودرو را از طریق گوشی هوشمند خود بررسی کند.

● مزایای ترکیب فن آوری تلماتیک و فن آوری خودروهای متصل

ترکیب این دو فن آوری با هم به صاحبان خودرو، دولت‌ها و مشاغل کمک فراوانی می‌رساند. تلماتیک زمانی که با وسایل نقلیه‌ی متصل ادغام شود، سلامت و عملکرد خودرو را تأمین می‌کند و صاحبان خودرو به موقع از خرابی خودرو مطلع شده و در جهت پیشگیری اقدام می‌کنند.

ادغام تلماتیک با خودروهای متصل می‌تواند اطلاعات مربوط به رفتار راننده، شرایط جاده‌ای و خطرات احتمالی را جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل کند و در موقعیت‌های خطرناک و نجات جان انسان‌ها به راننده هشدار دهد. در نهایت می‌توان گفت این فن آوری‌ها برای سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان شهری بسیار مفید بوده و به آنها کمک می‌کند که با تجزیه و تحلیل الگوهای ترافیکی و شناسایی نیازهای زیرساختی، تصمیمات ضروری و درستی را اتخاذ کنند.



تحلیل کند.

ردیابی ترپرها: شما به عنوان مالک ترپلر می‌توانید خودروی راننده‌ی آن را کنترل و ارزیابی کنید. با استفاده از این فن آوری توسط ردیاب اطلاعات دریافت شده و توسط مدیریت ناوگان تجزیه و تحلیل می‌شود و شما به راحتی رفتار و عملکرد راننده و ترپلر را کنترل می‌کنید و از سلامت بار خودرو مطلع می‌شوید. این امر باعث ارتقا یازده عملکرد راننده می‌شود و در زمان مناسب بار را به مقصد می‌رساند. این فن آوری به مالکان ترپلر کمک فراوانی می‌کند.

کاربرد در مدیریت ناوگان حمل و نقل: شرکت‌ها و کارخانه‌های مختلف دارای وسیله‌های نقلیه‌ی مختلف هستند که توسط رانندگانی هدایت می‌شوند. سلامت و ایمنی این خودروها و پرسنل مهم می‌باشد. این فن آوری هم به مدیریت ناوگان حمل و نقل و هم به سلامت پرسنل کمک می‌کند.

ردیابی کانتینر: کانتینرها توسط کشتی‌ها به نقاط مختلف دنیا می‌روند. در بین راه امکان دزدی توسط دزدان دریایی و یا فاسد شدن محموله وجود دارد. با استفاده از این فناوری به راحتی می‌توان از محل کانتینرها و زمان باقی مانده تا انقضاء محموله آگاه شد.

● تفاوت فن آوری تلماتیک با فن آوری خودروهای متصل

هر خودرویی که به اینترنت وصل باشد، خودروی متصل نام دارد که قادر است اینترنت خود را با دستگاه‌های داخل و یا خارج ماشین به اشتراک بگذارد و به درخواست راننده اطلاعات را دانلود کند.

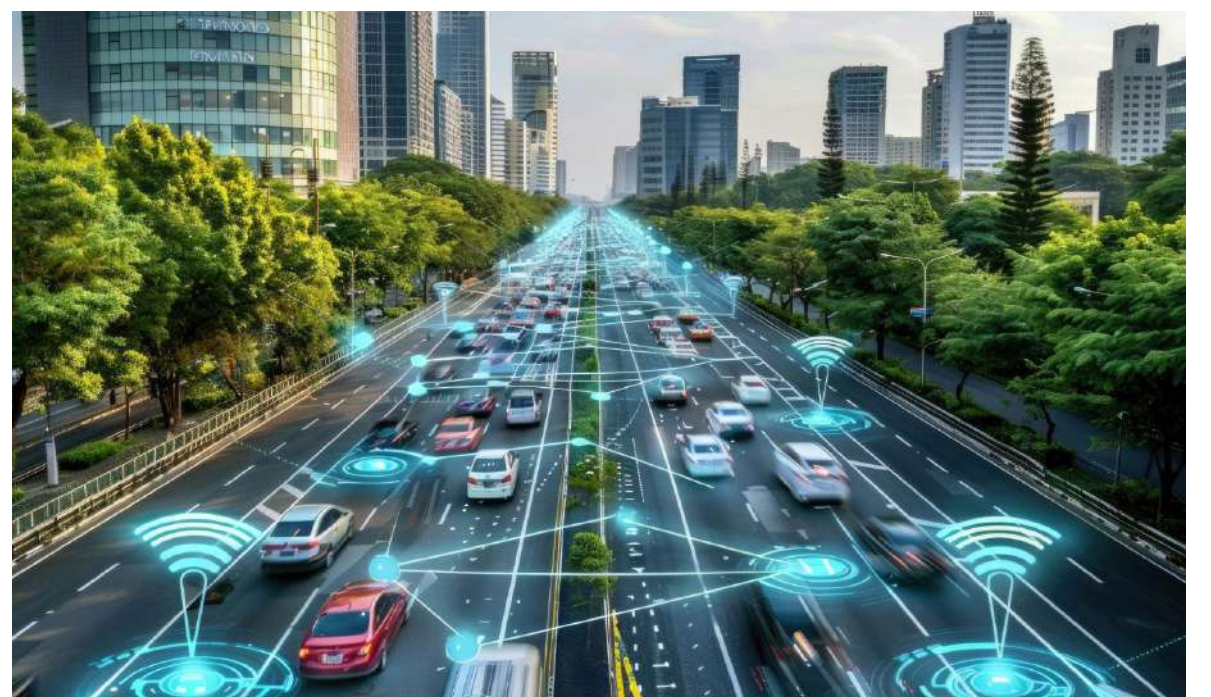
● عملکرد وسیله‌ی نقلیه‌ی متصل

در حال حاضر کمپانی‌های خودروسازی از دو نوع سیستم در خودروهای متصل استفاده می‌کنند. در نوع اول یک چیپ ست و آنتن داخلی در خودرو تعبیه می‌شود و در نوع دوم سخت‌افزاری برای اتصال آن به گوشی هوشمند راننده در نظر گرفته می‌شود.

● چند کاربرد خودروهای متصل

اتصال خودرو به خودرو: با استفاده از این فناوری خودروی متصل می‌تواند با خودروی دیگری در ارتباط باشد و اطلاعاتی مانند روند ترافیک، شرایط جاده و محدودیت‌های جاده‌ای را در اختیار یکدیگر قرار دهند.

ارتباط خودروی متصل با برساخت‌های جاده‌ای: خودروی



محسن فاطمی، خبرنگار - قطعات خودرو

مشاهده و کنترل اطلاعات خودروهای مختلف استفاده می‌شود که بر جنبه‌های ایمنی، امنیت، کارایی و انطباق و پایداری خودروها تمرکز دارد.

● عملکرد تلماتیک

اطلاعات خودروها از طریق ردیاب‌های متصل شده بر روی خودرو، دریافت شده سپس این اطلاعات به مدیریت ناوگان ارسال می‌شود و مدیریت ناوگان این اطلاعات را تجزیه و تحلیل می‌کند. با نصب دستگاه تلماتیک بر روی خودرو اطلاعات خودرو و راننده گرفته می‌شود و به صورت خودکار به مدیریت ناوگان یا دفتر پشتیبانی از طریق یک اتصال سلولی بی‌سیم منتقل می‌شود و این دفتر پشتیبانی با توجه به اطلاعات دریافتی میزان ایمنی را مدیریت می‌کند.

● چند نمونه از کاربردهای فن آوری تلماتیک

ردیابی خودروهای شخصی: فن آوری تلماتیک به راننده خودرو کمک می‌کند تا به وضعیت وسیله‌ی نقلیه‌اش به خوبی نظارت کند و برای پیشگیری از آسیب و ضرر مالی، اطلاعات خودرو را تجزیه و

از جهانی که به سرعت در حال پیشرفت و تکامل است، این انتظار می‌رود که هر روز ما را با یک دستاورد و فن آوری جدید آشنا کند. گاهی این آشنایی فقط در حد شنیدن نام و دانستن کاربرد کلی آن است و گاهی وسیع‌تر و جامع‌تر می‌باشد. مسلماً دستاوردی که به حیله‌ی شغلی شخص مرتبط شود او را ترغیب می‌کند تا به سراغ اطلاعات جامع‌تری از این دستاورد برود. این مقاله به فناوری تلماتیک می‌پردازد که تقریباً نوظهور بوده و افراد اطلاعات محدودی در مورد آن دارند. با توجه به اینکه ما در زمینه‌ی خودرو و خودروسازی فعالیت می‌کنیم، تلماتیک را از همین جنبه مورد بررسی قرار می‌دهیم.

● تلماتیک چیست؟

لغت تلماتیک (Telematic) ترکیبی از دو واژه‌ی (Tele) و (Informatic) است. (Tele) به معنای ارتباط و اتصال از راه دور و (Informatic) به معنای تجزیه و تحلیل اطلاعات است. واژه‌ی تلماتیک به دریافت اطلاعات از راه دور و تجزیه و تحلیل این اطلاعات به صورت خودکار اطلاق می‌شود. از این فن آوری برای

Elena Anne Ford-Niarchos

النا اولین زن از اعضای خانواده فورد است که در این شرکت به عنوان یکی از مدیران پیشرو در صنعت خودروسازی فعالیت می کند.

• دوران کودکی

النا در ۲۵ می ۱۹۶۶ در شهر نیویورک متولد شد. پدر او استواروس نیارخوس و مادرش شارلوت فورد از نوادگان هنری فورد هستند پدرش یک سرمایه گذار در زمینه کشتیرانی بود که در سال ۱۹۹۶ از دنیا رفت. او النا و فرزندان که از همسر دیگری بودند را از ارث محروم کرد. النا نسل پنجم از خانواده فورد و یکی از ده ها نواده هنری فورد می باشد.

• تحصیلات

او با مدرک لیسانس از دانشگاه نیویورک فارغ التحصیل شده است.

• ازدواج

النا در سال ۱۹۹۱ با استنلی جوزف الندر ازدواج کرد و بعد از مدت کوتاهی در سال ۱۹۹۶ جدا شدند. او برای بار دوم در سال ۱۹۹۶ با جوزف دنیل ریپلون ازدواج کرد. آنها صاحب شش فرزند شدند اما در سال ۲۰۰۸ از یکدیگر جدا شدند. او در سال ۲۰۲۲ با میچل سلدن ازدواج کرد.

• حرفه و کسب و کار

النا فورد از سال ۱۹۹۵ به شرکت فورد پیوست و تاکنون مسئولیت های مختلفی را عهده دار بوده است. به عنوان مثال در زمینه ی برند سازی، بازاریابی و مدیریت کسب و کار فعالیت کرده است. او در سال ۲۰۱۳ نایب رئیس شرکت فورد شد و به عنوان مدیر بازاریابی جهانی فعالیت کرد. در سال ۲۰۱۸ مدیر ارشد تجربه مشتری شد که مسئول ایجاد و دادن تجربه و کمک به مشتریان در سطح جهانی بود. در سال ۲۰۱۹ با مدیریت او مرکز ارتباط با مشتریان هوستون Houston افتتاح شد که پروژه و سرمایه گذاری قابل توجهی برای خودروسازی فورد بود. این شرکت هم ۵۰۰ فرصت شغلی برای افراد ایجاد کرده و هم کمک های مفیدی را به مشتریان و خریداران فورد می دهد. اگر خودرویی دچار نقص فنی شود و یا نقصی که مربوط به فن آوری خودرو باشد، صاحب خودرو هر جای دنیا که باشد می تواند با ارتباط با این مرکز مشککش را حل کند. کارمندان و نمایندگان آموزش دیده این مرکز تا آخرین مرحله و سلامت خودرو در کنار



• دارایی خالص

دارایی خالص النا فورد ۱۲۵ میلیون دلار می باشد.

اقدامات کم فایده و پر درد سر

حسین پورمحمد، نویسنده - قطعات خودرو

به نظر شما برای این که موتورسوارها مجبور به رعایت قوانین شوند، چه کاری باید بکنیم؟

در این که تا به حال هیچ کدام از راه هایی که برای مقابله با قانون شکنی موتورسوارها اجرا شده، از توقیف موتور گرفته تا اخذ جریمه های سنگین به هیچ وجه موفق نبوده، شکی نیست. سال ها پیش با موتورسوارهای فاقد کلاه شدیداً برخورد کردند اما بعد از چند ماه سخت گیری ها کمتر شد و حالا هم که اصلاً به هیچ تخلفی کاری ندارند. بیشتر موتورسوارها، موقعی که ترافیک شدید است، وارد پیاده رو شده و با عبور از بین عابرین، سبب ترس و آزارشان می شوند. در خیلی از پیاده روهای شلوغ و پر رفت و آمد، موانعی بتنی یا فلزی نصب

• یک طرفه حق مسلم

عبور در جهت خلاف خیابان یک طرفه، حتی از عرض چهار راه، پارک دوبله و توقف سوبله و دهها تخلف ترافیکی دیگر این روزها نه فقط برای موتور سواران عزیز که برای خودروها حتی کامیونت ها حق مسلم و رویه ای عادی شده است. شهر بی در و پیکر همین تهران امروز است.



فروشگاه شیرازی

SHIRAZI STORE

تهیه و توزیع کلیه قطعات اتومبیل های

جک ، گل ، لیفان و چانگان

ارسال به کلیه نقاط تهران و ایران



واحد فروش قطعات جک و گل:
۳۳۹۱۵۲۳۲ - ۳۳۱۱۳۲۹۷
۳۳۹۳۰۹۳۴
۰۹۱۲۳۳۹۵۷۰۳



واحد فروش قطعات لیفان و چانگان:
۳۳۹۲۴۰۳۴ - ۳۳۹۹۵۰۶۳



نشانی: خ ملت، پلاک ۸۴

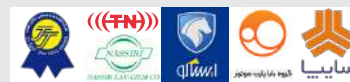
فروشگاه ماهان (الطافی)

توزیع کلیه قطعات ترمز خودروهای داخلی

پذیرش نمایندگی فعال از کل کشور

نوپا نوپا

NOPA



۰۹۱۲ ۴۶۶ ۴۰ ۸۳-۰۲۱ ۳۳ ۹۰ ۸۰ ۲۶

خیابان اکباتان - بین ۸ متری ملت و صادرات - پلاک ۵۹

آیا در کشورهای پیشرفته، بازار فروش لوازم یدکی وجود دارد؟

بله، اما تفاوت های قابل توجهی با کشور ما دارد که می توانیم آنها را بررسی کنیم.

در کشورهای پیشرفته بازار فروش لوازم یدکی خودرو بسیار فعال و گسترده است. این بازار شامل فروشگاه های فیزیکی، آنلاین و توزیع کنندگان تخصصی است که به ارائه قطعات یدکی اصل و همچنین جایگزین های باکیفیت (قطعاتی که فقط برای بازار لوازم یدکی تولید می شوند) برای انواع خودروها می پردازند.

• نمایندگی های رسمی خودروسازان

نمایندگی های رسمی خودروسازان معتبر نیز قطعات یدکی اورجینال ارائه می دهند. در این مراکز، مشتریان می توانند قطعاتی که مستقیماً توسط سازنده خودرو تأیید شده اند را خریداری کنند. این قطعات به ویژه در دوران گارانتی و برای افرادی که مایل به حفظ اصالت خودرو هستند، گزینه ایده آلی به شمار می روند.

• بازارهای قطعات دست دوم و اوراق خودرو

بازارهای قطعات دست دوم در کشورهای پیشرفته نیز وجود دارند. این مراکز خودروهای از کار افتاده را اوراق می کنند و قطعات سالم را با قیمت پایین تر عرضه می کنند. این گزینه برای مالکان خودروهای قدیمی تر که دنبال قطعاتی با قیمت کمتر هستند، بسیار جذاب است.

• اپلیکیشن ها و پلتفرم های مخصوص خرید و فروش قطعات دست دوم

برخی از اپلیکیشن ها و پلتفرم های تخصصی، امکان خرید و فروش قطعات دست دوم را به کاربران می دهند. این پلتفرم ها به مشتریان اجازه می دهند که مستقیماً با فروشندگان ارتباط برقرار کرده و در صورت نیاز قطعات دست دوم یا استوک خریداری کنند.

این بازارهای متنوع به مصرف کنندگان اجازه می دهد تا قطعات یدکی باکیفیت مورد نیاز خود را بر اساس مدل خودرو و بودجه خودشان به راحتی پیدا کنند.



• فروشگاه های زنجیره ای قطعات خودرو

در کشورهای پیشرفته فروشگاه های زنجیره ای بزرگ فروش قطعات خودرو فعال هستند. این فروشگاه ها طیف وسیعی از قطعات یدکی از جمله باتری، فیلترها، قطعات سیستم تعلیق، ترمز، لوازم جانبی و موارد دیگر را عرضه می کنند. مشتریان می توانند با اطمینان از اصالت کالا و کیفیت خدمات، قطعات مورد نیاز خود را از این فروشگاه ها خریداری کنند. به دلیل این که این فروشگاه ها بر اساس نیاز منطقه ای طراحی شده اند، تقریباً تمامی نیازهای مشتریان را پوشش می دهند و می توانند پاسخگوی تعداد بسیار زیادی مشتری باشند. در نتیجه قیمت ها در این فروشگاه ها بسیار مناسب و رقابتی است.

• پلتفرم های آنلاین و فروشگاه های اینترنتی

فروشگاه های اینترنتی به عنوان منابع بزرگ خرید قطعات یدکی شناخته می شوند. در این پلتفرم ها مشتریان می توانند قطعات مختلف را جستجو کنند، نظرات کاربران را بخوانند و محصولات را بر اساس مدل و برند خودروی خود فیلتر کنند. این پلتفرم های تخصصی آنلاین اغلب به صورت اختصاصی در حوزه ی قطعات خودرو فعالیت دارند. اما پلتفرم ها غیر تخصصی نیز در حوزه ی فروش لوازم یدکی خصوصاً برخی اقلام که جنبه تخصصی ندارند، فعالیت می کنند.

• توزیع کنندگان عمده و تخصصی

در کشورهای پیشرفته، شرکت های تخصصی وجود دارند که تنها به توزیع قطعات یدکی و لوازم جانبی برای مکانیک ها، نمایندگی ها و تعمیرگاه ها می پردازند. این شرکت ها قطعات یدکی را به صورت عمده به کارگاه ها، نمایندگی ها و حتی خرده فروشی های کوچک تر ارائه می دهند. می توان گفت این شرکت ها فعالترین بخش بازار لوازم یدکی هستند.

• فروشگاه های تخصصی قطعات خودروهای لوکس و خاص

هیئت مدیره اتحادیه ... ۳ نفره!

تعداد اعضای هیئت مدیره اتحادیه در اصلاح قانون نظام صنفی به ۳ نفر کاهش یافت.

به اتحادیه ها کاهش یافته و جایگاه صنفی سنتی اتحادیه ها کمرنگ تر خواهد شد.

• پیامدهای آینده

این تغییرات در قانون، هرچند با هدف افزایش بهره وری و کاهش هزینه ها طراحی شده اند، اما ممکن است به گسستن ارتباط میان اعضای صنف، کاهش مشارکت در انتخابات و حذف تدریجی برخی اتحادیه ها منجر شود. مخالفان کاهش تعداد اعضای هیئت مدیره معتقدند که این تصمیم ممکن است توان مدیریتی و نظارتی اتحادیه ها را محدود کرده و فرصت های سوء استفاده شخصی را افزایش دهد.

نتیجه گیری

با اجرای ماده ۲۲ اصلاح شده، اتحادیه های صنفی در آستانه تغییرات اساسی قرار گرفته اند. این اصلاحات، اگرچه نویدبخش مدرن سازی و شفافیت در مدیریت هستند، اما چالش هایی مانند کاهش مشارکت، گسستن نسل ها و فشار بر رقابت های درون صنفی را نیز به همراه خواهند داشت.



بر اساس مصوبه ی جدید مجلس شورای اسلامی و اصلاح ماده ۲۲ قانون نظام صنفی، تعداد اعضای هیئت مدیره اتحادیه های صنفی به سه نفر محدود شد. این تغییر پس از تأیید شورای نگهبان در مرداد ماه توسط رئیس جمهور به وزیر صمت ابلاغ شد.

طبق این اصلاحیه، هیئت مدیره ی اتحادیه ها شامل رئیس، نایب رئیس، و خزانه دار خواهد بود که با اکثریت نسبی آرای مأخوذه انتخاب می شوند. همچنین، دو عضو علی البدل برای پشتیبانی از این ترکیب در نظر گرفته شده است.

• چالش های اجرایی ماده ۲۲

این تغییرات، هرچند در ظاهر ساده به نظر می رسند، اما می توانند پیامدهای جدی به همراه داشته باشند:

کاهش مشارکت اعضا: در شهرهایی که تعداد اعضای صنف بالاست (مثلاً بیش از ۵۰۰ نفر)، کاهش تعداد اعضای هیئت مدیره و محدودیت تعداد کاندیداها می تواند مشارکت اعضا را به شدت کاهش دهد. چرا که در گذشته، ثبت نام افراد معتمد و پیشکسوت موجب حضور گسترده تر رأی دهندگان می شد.

افزایش رقابت: با محدود شدن تعداد کرسی های هیئت مدیره به سه نفر و لزوم کسب دو سوم آرای مأخوذه برای برخی کاندیداها، رقابت میان داوطلبان به شدت افزایش یافته و ممکن است منجر به اختلافات صنفی شود.

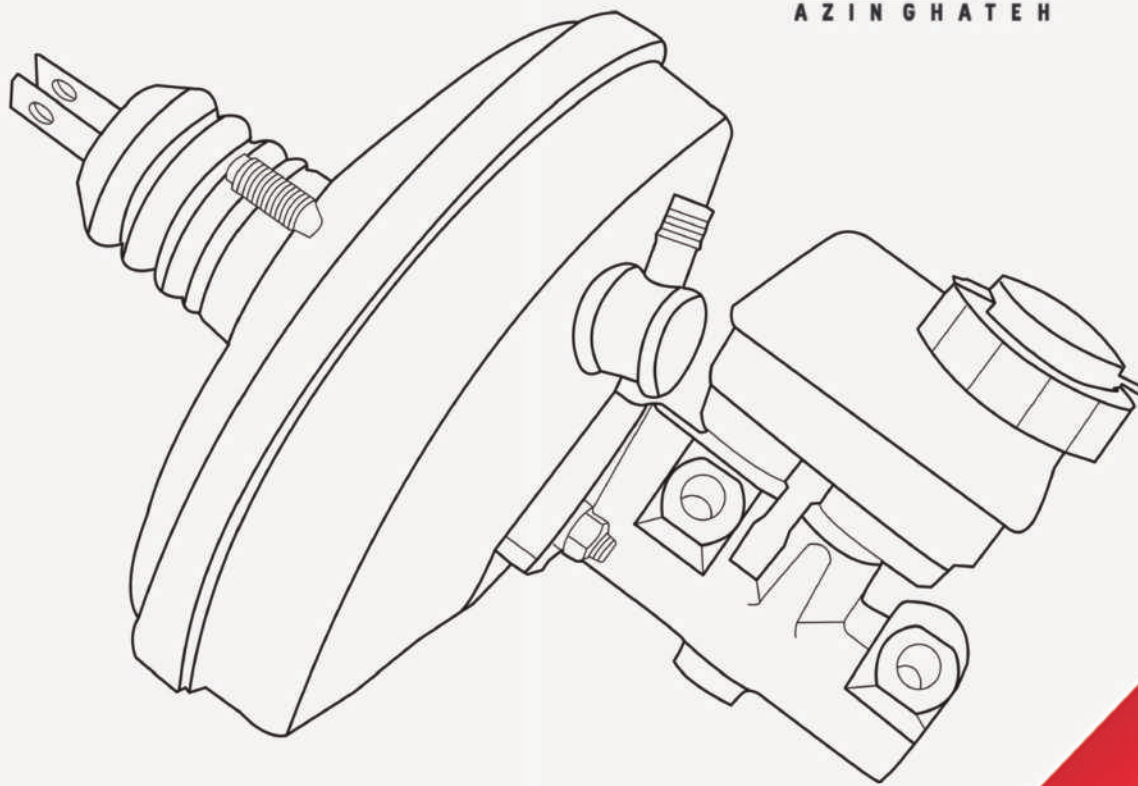
ایجاد گسستگی میان نسل ها: محدود شدن تعداد اعضای هیئت مدیره و دیجیتالی شدن فرآیندهای انتخاباتی و اجرایی، فاصله میان نسل های سنتی و جدید صنف را بیشتر کرده و تجربه پیشکسوتان را از چرخه مدیریت خارج می کند.

مدرن سازی اجباری اتحادیه ها

اصلاح ماده ۲۰ مکرر قانون نظام صنفی نیز اتحادیه ها را ملزم به استفاده از سامانه های الکترونیکی برای مدیریت درآمدها، هزینه ها و صدور مجوزها کرده است. در نتیجه، نیاز اعضا به مراجعه حضوری



آذین قطعه
AZINGHATEH



ضمانت، کیفیت، امنیت
تولید و پخش قطعات ترمز

WWW.AZINGHATEH.COM

پذیرش نمایندگی فعال شهرستان

۰۲۱-۳۳۹۲۰۴۵۴
۰۲۱-۳۳۹۵۶۳۲۹

تهران، خیابان اکباتان، کوچه
هشت متری ملت، پلاک ۳۰