

آذین قطعه
تولید کننده قطعات ترمز خودروهای داخلی
۰۲۱-۳۳۹۲۰۴۵۴ | ۰۹۳۵-۴۶۰۶۶۷۵
پذیرش نمایندگی فعال از تهران و شهرستان
WWW.azinghateh.com

قطعات خودرو

ماهنامه اختصاصی | شماره پنجاه و چهارم | 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

گروه صنعتی تولیدی نصیر لوازم
تولید کننده قفل‌های سوئیچی خودرو
محمولات PVC، محمولات الکترونیکی
و قفل های ضد سرقت ساختمان

تبعات قیمت گذاری دستوری در بازار خودرو
اسرار سیاستگذار بر قیمت گذاری باعث ایجاد قیمت خودروهای کارکرده در بازار از قیمت کارخانه‌های خودروهای صفر

کاسب موفق هم مهارت دارد هم استراتژی
جعفر سلمان زاده کاسب لوازم یدکی خودرو:
برای جوان هایی که می خواهند وارد بازار لوازم یدکی خودرو شده و در این حوزه فعالیت کنند حکایت افراد موفق این صنف می تواند منبع خوبی برای آشنایی با نحوه کار در این بازار باشد. در همین راستا با جعفر سلمان زاده یکی از کاسب های موفق بازار لوازم یدکی خودرو گفت و گویی انجام دادیم:

ابهامات در آینده تولید
پیش بینی های تولید و تجارت در سال ۱۴۰۴

آئودی A۳L: انتخابی ویژه برای جانبازان ۵۰ تا ۶۹ درصد
فرایند واردات خودروهای ویژه جانبازان که از ابتدای سال جاری آغاز شده بود، در ماه های بهمن و اسفند سرعت بیشتری گرفته

اظهار نظر دوپهلوی وزیر صمت درباره خصوصی سازی ایران خودرو
فرزانه انصاری، رئیس سازمان ملی استاندارد ایران:
ایمنی سرنشینان خودرو: اولویت اول سازمان ملی استاندارد ایران
در نشست اخیر سازمان ملی استاندارد ایران، که با حضور مدیران عامل و اعضای هیئت مدیره دو خودرو سازی بزرگ کشور در دفتر

برنامه های تیم جدید مدیریتی تشریح شد
در راستای شفاف سازی و پاسخ گویی به سهام داران، کنفرانس برخط مدیران ارشد ایران خودرو با حضور عادل پیرمحمدی، مدیرعامل و

پارس خودرو و عرضه روی ERX۵ در سامانه خودروهای وارداتی
با وجود نیاز فزاینده کشور به خودروهای پاک و کم مصرف، سهم خودروهای هیبریدی و برقی در بازار ایران همچنان

سوئیفت: سلاحی مخفی در جنگ اقتصادی جهانی که می تواند سرنوشت کشورها را تغییر دهد
در دنیای کنونی، ابزارهای مالی جهانی به ابزارهایی برای قدرت نمایی و جنگ اقتصادی تبدیل شده اند. یکی از این ابزارها که نقش قابل توجهی در روابط بین المللی ایفا می کند، سیستم سوئیفت است. این سیستم که در ابتدا برای تسهیل

برنامه های تیم جدید مدیریتی تشریح شد
در راستای شفاف سازی و پاسخ گویی به سهام داران، کنفرانس برخط مدیران ارشد ایران خودرو با حضور عادل پیرمحمدی، مدیرعامل و

چالش های پیش روی مدیران بازرگانی در عصر هوش مصنوعی
هوش مصنوعی (AI) در سال های اخیر هوش مصنوعی به یکی از مهم ترین تحولات فناوری تبدیل شده و تأثیر

سوئیفت: سلاحی مخفی در جنگ اقتصادی جهانی که می تواند سرنوشت کشورها را تغییر دهد
در دنیای کنونی، ابزارهای مالی جهانی به ابزارهایی برای قدرت نمایی و جنگ اقتصادی تبدیل شده اند. یکی از این ابزارها که نقش قابل توجهی در روابط بین المللی ایفا می کند، سیستم سوئیفت است. این سیستم که در ابتدا برای تسهیل

سوئیفت: سلاحی مخفی در جنگ اقتصادی جهانی که می تواند سرنوشت کشورها را تغییر دهد
در دنیای کنونی، ابزارهای مالی جهانی به ابزارهایی برای قدرت نمایی و جنگ اقتصادی تبدیل شده اند. یکی از این ابزارها که نقش قابل توجهی در روابط بین المللی ایفا می کند، سیستم سوئیفت است. این سیستم که در ابتدا برای تسهیل

هوش مصنوعی، قطب اصلی قدرت جهانی
هوش مصنوعی تنها یک پیشرفت تکنولوژیکی نیست؛ بلکه به سرعت در حال تبدیل شدن به قطب اصلی قدرت

گروه صنعتی اتحاد موتور IREMCO Group
Ettehad Motor Co. Ltd

ترخیص تخصصی لوازم یدکی خودروهای سبک و سنگین

گروه ترخیص کاران جنوب
۴۰ سال سابقه
شماره ثبت: ۵۶۵۵۹۰۰

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

ابهامات در آینده تولید

صنایع غذایی و کالاهای مصرفی روزمره تأثیر بیشتری خواهد داشت. تنها صنایعی که بازار صادراتی دارند، می توانند از این شرایط کمتر آسیب ببینند.

● چالش های داخلی سازی و عدم دسترسی به فناوری پیشرفته

برخی مدیران صنعتی معتقدند که داخلی سازی در ایران بیشتر جنبه شعاری دارد. به دلیل محدودیت در واردات فناوری های پیشرفته، برخی از صنایع داخلی توان رقابت با نمونه های خارجی را ندارند. این موضوع باعث شده است که اصرار بر داخلی سازی در برخی موارد منجر به افت کیفیت و افزایش هزینه ها شود.

● راهکارهای بهبود شرایط تولید

در پاسخ به این پرسش که چه عواملی بیشترین تأثیر را بر بهبود زنجیره تولید و تأمین دارند، ۳۵ درصد از مدیران «آزادسازی اقتصادی»، ۲۰ درصد «رفع تحریم ها» و ۲۵ درصد «اصلاحات سیاسی» را مهم ترین عوامل دانسته اند. به باور آن ها، رفع تحریم ها باید همراه با اصلاحات اقتصادی و سیاست های حمایتی باشد تا به بهبود شرایط تولید منجر شود. علاوه بر این، سیاست گذاران باید به جای تمرکز صرف بر کنترل تورم، فضای اقتصادی را برای کسب و کارها بازتر کنند تا صنایع بتوانند رشد پایدار داشته باشند.

● جمع بندی

با توجه به چالش های پیش روی تولید و تجارت، سال ۱۴۰۴ می تواند یکی از سخت ترین سال ها برای صنایع باشد. مدیران صنعتی بر این باورند که بدون تغییرات اساسی در سیاست های اقتصادی و تعامل با اقتصاد جهانی، مشکلات موجود عمیق تر خواهد شد. تنها در صورت اجرای اصلاحات اقتصادی و رفع موانع تجاری می توان امید داشت که صنایع بتوانند مسیر رشد و توسعه خود را ادامه دهند.

ماهنامه قطعات خودرو

ghatatnews.ir

شماره دفتر نشریه

۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶۱ ۳۳۹۷۳۶۱۲

از سخت ترین سال ها برای تولیدکنندگان باشد. عواملی مانند تنش های ژئوپلیتیکی، افزایش تورم، کاهش سطح رفاه عمومی و افت تقاضا می توانند فروش محصولات صنعتی را تحت تأثیر قرار دهند. همچنین، در سناریوی تداوم تحریم ها و کاهش درآمد های ارزی، صنایع با محدودیت های جدی در تأمین مواد اولیه روبرو خواهند شد.

● دیدگاه مدیران صنعتی

بر اساس نظرسنجی انجام شده، ۴۰ درصد از مدیران صنعتی آینده تولید را «بسیار بد» و ۲۰ درصد آن را «بد» ارزیابی کرده اند. در مقابل، تنها ۵ درصد از مدیران نظر مثبتی نسبت به سال ۱۴۰۴ دارند و تنها برخی صنایع مانند تولید تجهیزات صنعتی را دارای آینده ای روشن می دانند.

● مشکلات سیاست های گمرکی و تأمین مواد اولیه

بررسی ها نشان می دهد که ۴۵ درصد از مدیران صنعتی، سخت گیری های گمرکی را یکی از عوامل اصلی اختلال در زنجیره تأمین می دانند. همچنین ۷۵ درصد از آن ها، سیاست های ارزی دولت را یکی از چالش های بزرگ پیش روی صنعت عنوان کرده اند. وابستگی صنایع به واردات مواد اولیه، تجهیزات و فناوری باعث شده است که نوسانات ارزی و مشکلات گمرکی، تأثیر منفی بر عملکرد صنایع بگذارند.

● تأثیر تحریم ها و فشار اقتصادی بر تولید

طبق نظرسنجی، ۸۰ درصد از مدیران معتقدند که تحریم ها و سیاست های فشار حداکثری تأثیر منفی قابل توجهی بر زنجیره تأمین و تولید دارند. از نظر آن ها، عدم تعامل با اقتصاد جهانی باعث کاهش دسترسی به فناوری های جدید و محدود شدن بازارهای صادراتی شده است. البته برخی صنایع، مانند تولید تجهیزات صنعتی و رباتیک، به دلیل نیاز داخلی کمتر تحت تأثیر تحریم ها قرار می گیرند.

● کاهش مصرف داخلی و اثر آن بر صنایع

کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان نیز از دیگر دغدغه های اصلی مدیران صنعتی است. بیش از ۷۰ درصد از مدیران شرکت کننده در نظرسنجی، کاهش تقاضای داخلی را یکی از مهم ترین عوامل کاهش تولید دانسته اند. این مسئله به ویژه در صنایعی مانند



معتقدند که تولیدات داخلی می توانند فرصت بهتری برای رشد داشته باشند. اما در مقابل، کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان و تشدید تحریم ها، بازار بسیاری از صنایع را تحت فشار قرار خواهد داد. در عین حال، ادامه روند داخلی سازی بدون دسترسی به فناوری های پیشرفته، تأثیر چندانی بر بهبود وضعیت تولید نخواهد داشت.

● چالش های پیش روی صنایع در سال ۱۴۰۴

در صورت عدم اجرای اصلاحات اقتصادی در دو حوزه سیاست و اقتصاد، فعالان صنعتی با چالش های بزرگی مواجه خواهند شد. بسیاری از مدیران پیش بینی می کنند که سال ۱۴۰۴ می تواند یکی

بررسی دیدگاه های کارشناسان نشان می دهد که آینده بخش تولید در سال ۱۴۰۴ با چالش ها و ابهامات جدی مواجه خواهد بود. تأثیرپذیری بالای محیط تولید از متغیرهای اقتصادی و سیاسی، نوسانات ارزی، مشکلات تأمین مواد اولیه، قطعات، تجهیزات و فناوری از جمله عواملی هستند که بر میزان تولید و فروش صنایع اثرگذار خواهند بود. بسیاری از صنعتگران معتقدند که سیاست گذاران باید بر حل مسائل کلان اقتصادی، از جمله رفع تحریم ها و آزادسازی اقتصادی تمرکز کنند.

● تأثیر تورم و کاهش قدرت خرید بر تولید

با وجود افزایش نرخ ارز و کاهش ورود کالاهای خارجی، برخی

اظهار نظر دوپهلوی وزیر صمت درباره خصوصی سازی ایران خودرو



در پاسخ به این پرسش که آیا مدیریت جدید ایران خودرو از صلاحیت لازم لازم است، اتابک اظهار داشت که این موضوع را برای مدیریت وزارت اقتصاد و وزارت صمت صرفاً از حمایت خصوصی سازی می کند.

● ابهامات در طرحی و سرنوشت سایپا

اظهارات وزیر صمت از دو جهت قابل توجه است: نخست، ارزیابی اصلی خصوصی سازی در ایران خودرو بدون اظهار نظر درباره صلاحیت مدیریت جدید و دوم، عدم شفافیت ویژگی های مدنظر وی برای ارائه است. این در حالی است که بسیاری از کارشناسان معتقدند این تغییر باید سال ها پیش از وقوع می داد، چرا که بخش خصوصی مدت هاست غالب ایران خودرو را در اختیار دارد، اما دولت همچنان برای مدیریت آن اعمال نفوذ می کند.

در نهایت، نکته مهم دیگری که از سخنان اتابک برداشت می شود، احتمال تکرار این روند در سایپاست. وی می کند که فرآیند خصوصی سازی در صنعت خودرو ادامه خواهد داشت و در آینده مدیریت سایت پانیز به بخش ویژه ای خواهد رسید. حال باید دید این تغییر چگونه عملی خواهد شد و مدیریت سایپا به چه گروهی می شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در نهایت تصمیم خود را در مورد مدیریت ایران خودرو به بخش خصوصی اعلام کرد، اما اظهارات وی می دهد که تنها با اصل خصوصی سازی موافق است و نسبت به جزئیات این انتقال، موضع مشخصی ندارد.

● طرحی پرحاشیه مدیریت ایران خودرو

حدود یک ماه از انتقال مدیریت ایران خودرو از دولت به بخش خصوصی می گذرد، اقدامی که با حمایت وزارت اقتصاد انجام شد، اما وزارت صمت در این ماجرای منفعلانه عمل کرد. در این میان، موضع محمد اتابک، وزیر صمت، در قبال این پیشنهادی مشخص نبود. هر چند وی مخالفتی با آن نداشت، اما گفته می شد هم مایل به این تغییر مدیریت نیست.

● موضع رسمی اما دوپهلوی

پس از گذشت یک ماه، اتابک در واکنش به بیانیه ایران خودرو اظهار داشت که وزارت صمت از خصوصی سازی صنعت خودرو حمایت می کند و دولت نباید متولی تولید باشد، بلکه باید سیاستگذاری کند. باین حال، وی کرد که تنها بخشی از فرآیند تولید باید به بخش ویژه ای تبدیل شود و اشاره ای به نحوه اجرای این سیاست انجام شود.



تأیید اصالت
تضمین کیفیت

خدمات مستقیم

- 1 خدمات هولوگرام اصالت
- 2 خدمات پاساژ اینترنتی شناسا
- 3 جهت معرفی شرکتهای معتبر فعال قطعات یدکی
- 4 خدمات چاپ کد شناسه و کد رهگیری
- 5 خدمات ثبت و اخذ کد شناسه از سامانه جامع تجارت
- 6 خدمات کد خدمت مودیان مالیاتی
- 7 خدمات ایران کد
- 8 خدمات GTIN

خدمات غیر مستقیم

- 9 استفاده از گزارشات آماری از سطح بازار
- 10 دریافت مشاوره مالی و مالیاتی
- 11 دریافت مشاوره تجاری و بازرگانی
- 12 دریافت مشاوره حقوقی
- 13 استفاده از خدمات آموزشی
- 14 استفاده از خدمات بیمه
- 15 درمان تکمیلی و سایر بیمه ها اعم از ثالث، بدنه، مسئولیت و غیره
- 16 استفاده از خدمات تبلیغات در سایت شناسا
- 17 استفاده از خدمات تبلیغات در اینستاگرام شناسا
- 18 انجام تحقیقات در خصوص رضایت از برند
- 19 ارائه گزارش از وضعیت فروش هولوگرام به مشتریان شناسا

shenasa_co
shenasa.co.ir
shenasapasaj.ir

02133979008
T.me/shenasaco

برنامه‌های تیم جدید مدیریتی تشریح شد

به روزترین گیربکس دنیا در سالن موتور سازی پیکان تولید می‌شود



که ایران خودرو به یک پیشرو در صنعت خودرو با تمرکز بر تولید گیربکس‌های هیبریدی تبدیل شود.»
 این گیربکس‌ها به عنوان یکی از اصلی‌ترین اجزای خودروهای هیبریدی، قادر خواهند بود کارایی و مصرف سوخت این خودروها را به میزان قابل توجهی بهبود دهند و تحولی بزرگ در صنعت خودرو سازی ایران به وجود آورند.

اطلاع‌رسانی دستاوردها در مجمع آتی

پیرمحمدی در پایان سخنان خود اعلام کرد که در مجمع آتی، برخی از دستاوردهای مهم ایران خودرو به طور رسمی اطلاع‌رسانی خواهد شد. وی ابراز امیدواری کرد که این برنامه‌ها و اقدامات اعلام شده، گام‌های مؤثری در جهت بهبود عملکرد شرکت و افزایش رضایت مشتریان این شرکت باشد.

این کنفرانس با استقبال گسترده‌ای از سوی سهام‌داران و تحلیلگران بازار سرمایه مواجه شد و بسیاری از تحلیلگران بر این باورند که ایران خودرو با اجرای این برنامه‌ها قادر خواهد بود به طور چشمگیری جایگاه خود را در بازار خودرو ایران و حتی در سطح بین‌المللی ارتقا دهد.

و توسعه محصولات مبتنی بر پلتفرم‌های جدید را آغاز کرده است. مدیرعامل ایران خودرو به این نکته اشاره کرد که استفاده از این پلتفرم‌ها ظرف دو سال آینده به طور گسترده‌تری در محصولات ایران خودرو پیاده‌سازی خواهد شد. در برنامه‌های بلندمدت نیز هدف خودکفایی در تولید برخی قطعات با فناوری‌های پیشرفته از جمله داخلی سازی گیربکس‌های هیبریدی قرار دارد.

وی افزود: «ما به دنبال تحقق خودکفایی در تولید قطعات با فناوری بالا هستیم و این هدف را با تولید گیربکس‌های هیبریدی در ایران خودرو محقق خواهیم کرد. این اقدام نه تنها موجب کاهش وابستگی به واردات می‌شود بلکه گامی بزرگ در راستای تحول صنعت خودرو سازی ایران خواهد بود.»

تحول در صنعت خودرو با تولید گیربکس هیبریدی

پیرمحمدی همچنین از برنامه‌های بلندمدت ایران خودرو برای تحول در صنعت خودرو خبر داد و افزود: «سالنی که قبلاً موتور پیکان در آن تولید می‌شد، به تولید مدرن‌ترین گیربکس‌های هیبریدی جهان اختصاص خواهد یافت. این گیربکس‌ها با فناوری پیشرفته در ایران تولید خواهند شد و این اقدام باعث خواهد شد

این تعهد به ویژه در شرایطی که ایران خودرو با چالش‌های فراوانی در زمینه کیفیت و خدمات پس از فروش روبه‌رو بوده است، به عنوان یک گام مثبت و مهم برای بازسازی اعتماد مشتریان و سهام‌داران محسوب می‌شود.

کاهش هزینه‌ها و افزایش کیفیت

مدیرعامل ایران خودرو در ادامه به موضوع کاهش هزینه‌ها اشاره کرد و توضیح داد که این کاهش هزینه‌ها به هیچ عنوان نباید موجب افت کیفیت محصولات شود. وی گفت: «کاهش هزینه‌ها باید همراه با ارتقای کیفیت محصولات باشد. ما با استقرار تیم‌های خود در دفاتر خارج از کشور و مذاکره با تأمین‌کنندگان خارجی، موفق به کاهش ۲۵ میلیون دلار از هزینه‌ها شده‌ایم. این کاهش هزینه‌ها قطعاً تأثیر مثبتی در هزینه‌های تولید و قیمت نهایی محصولات خواهد داشت.»

پیرمحمدی همچنین از تغییر منابع تأمین قطعات خارجی خبر داد و اظهار داشت که ایران خودرو در حال حرکت به سمت منابع تأمین جدید با قیمت‌های مناسب‌تر و کیفیت بالاتر است. این اقدام نه تنها موجب کاهش هزینه‌های تولید خواهد شد بلکه به طور مستقیم به بهبود کیفیت نهایی محصولات ایران خودرو نیز منجر خواهد شد.

تولید خودروهای هیبریدی و کاهش مصرف سوخت

یکی از مهم‌ترین برنامه‌های کوتاه‌مدت ایران خودرو تولید خودروهای هیبریدی است که در راستای کاهش مصرف سوخت و آلاینده‌ها صورت می‌گیرد. پیرمحمدی در این خصوص بیان کرد: «ما تصمیم داریم در برنامه کوتاه‌مدت، تولید خودروهای هیبریدی را شروع کنیم و تا پایان سال آینده خط تولید این خودروها راه‌اندازی خواهیم کرد. این خودروها با استفاده از فناوری‌های نوین قادر خواهند بود مصرف سوخت را تا ۳۵ درصد کاهش دهند که این امر نه تنها به نفع مشتریان است بلکه در راستای بهبود وضعیت زیست‌محیطی کشور نیز گام مهمی خواهد بود.»

این ابتکار می‌تواند ایران خودرو را در جلب رضایت مشتریان حساس به محیط زیست و همچنین کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی موفق‌تر کند.

برنامه‌های میان‌مدت و بلندمدت

در برنامه‌های میان‌مدت، ایران خودرو تولید خودروهای جدید

در راستای شفاف‌سازی و پاسخ‌گویی به سهام‌داران، کنفرانس برخط مدیران ارشد ایران خودرو با حضور عادل پیرمحمدی، مدیرعامل و اعضای هیات مدیره این شرکت از جمله جمشید ایمانی، مرتضی شفیعی، عبدالله سلطانی‌ثانی و سایر مدیران ارشد این شرکت برگزار شد. این کنفرانس، به عنوان یک گام مهم در جهت ایجاد شفافیت بیشتر و افزایش تعاملات مستقیم میان مدیران شرکت و سهام‌داران، برگزار شد تا پاسخ‌هایی دقیق و مستند به سوالات و دغدغه‌های سهام‌داران داده شود و برنامه‌ها و اهداف بلندمدت شرکت ایران خودرو به وضوح تبیین گردد.

ایکوپریس - در ابتدای این کنفرانس که به منظور پاسخ به سوالات سهام‌داران و بر اساس صورت‌های مالی حسابرسی شده منتهی به ۳۱ شهریورماه ۱۴۰۳ برگزار شد، عادل پیرمحمدی، مدیرعامل ایران خودرو به تشریح برنامه‌های آینده و چشم‌انداز شرکت پرداخت. این برنامه‌ها در راستای ارتقای کیفیت محصولات، افزایش رضایت مشتریان و کاهش هزینه‌ها تدوین شده است تا ایران خودرو بتواند در مسیر توسعه و رقابت پذیری بهتر در صنعت خودرو سازی کشور گام بردارد.

برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت ایران خودرو

پیرمحمدی در این کنفرانس به تشریح برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت ایران خودرو پرداخت و اظهار داشت که برنامه‌ریزی‌ها به گونه‌ای انجام شده که تمامی جوانب و ابعاد مختلف عملکرد شرکت در نظر گرفته شده است. وی در این خصوص گفت: «ابتدای کار را با تمرکز بر کیفیت محصولات و جلب رضایت مشتریان آغاز کرده‌ایم. این مسأله برای ما یک دغدغه حیاتی است و تمامی فعالیت‌های ما باید در راستای ارتقای این هدف قرار گیرد.»

تعهد به پاسخ‌گویی در قبال محصولات گذشته

پیرمحمدی همچنین با اشاره به تعهد ایران خودرو نسبت به محصولات قبلی خود، افزود: «ما به محصولات گذشته‌مان نیز پاسخ‌گو هستیم. مشکلات فنی این محصولات را از طریق شبکه خدمات پس از فروش به خوبی حل خواهیم کرد. از سوی دیگر، اگر در محصولات مان زیان مادی وجود داشته باشد، به هیچ وجه اجازه نخواهیم داد که زیان معنوی نیز به مشتریان وارد شود. در نهایت، رضایت مشتری همواره اولویت اصلی تیم جدید مدیریتی ایران خودرو خواهد بود.»

تبعات قیمت گذاری دستوری در بازار خودرو



است که ارزش آن حتی پس از چند سال کاهش نمی‌یابد. این امر دلالتی را به سمت بازار خودرو کهنه و زمین‌ساز رانت و سوداگری شده است.

زبان انباشته خودروسازان و فشار تورمی

به دلیل قیمت‌گذاری دستوری، خودروسازان با زیان انباشته ۲۵۰ هزار میلیارد تومان مورد استفاده قرار گرفته‌اند. افزایش هزینه‌های تولید و نوسانات ارزی نیز فشار مضاعفی بر صنعت خودرو وارد کرده است.

راه حل: تغییر نظام قیمت گذاری

خودروسازان خواهان تغییر روش قیمت‌گذاری و تعدیل ماهانه قیمت‌ها بر اساس نرخ ارز و تورم هستند. به اعتقاد، اصلاح نظام قیمت‌گذاری و کاهش مداخلات دولت می‌تواند از ادامه بحران جلوگیری کند.

شکاف عجیب قیمت خودروهای نو و کارکرده
 اسرار سیاستگذار بر قیمت‌گذاری باعث ایجاد قیمت خودروهای کارکرده در بازار از قیمت کارخانه‌های خودروهای صفر پیشی می‌شود. این شکاف قیمتی به سودآوران و به ضرر خودروسازان و مصرف‌کنندگان تمام شده است.

الگوی معکوس قیمت گذاری و شکاف قیمتی

بررسی‌ها نشان می‌دهد خودروهایی که با قیمت پایین‌تری در کارخانه تولید می‌شوند، با اختلاف قیمت در بازار آزاد به فروش می‌رسند. برای مثال، پژو ۲۰۷ پانوراما دنده‌ای که در کارخانه ۴۹۹ میلیون تومان قیمت دارد، در بازار تا ۸۲۰ میلیون تومان پول می‌شود.

چرخه معیوب قیمت گذاری و سفته بازی

سرکوب قیمت کارخانه‌ها باعث افزایش قیمت و رشد مصرفی می‌شود. این روند، افزایش قیمت خودرو در بازار را رقم زده و مصرف‌کنندگان واقعی را متضرر کرده است.

خودرواز کالای مصرفی به دارایی سرمایه تبدیل می‌شود

افزایش شکاف قیمتی، خودرو را به یک دارایی مالی تبدیل کرده

لنت سبز

تولیدکننده لنت ترمزهای دیسکی LENT

گفشیکی و صنعتی و موتور سیکلت

با Green Lent در مکان و زمان مناسب بایستید

تضمین کیفیت

تضمین کیفیت و اصالت محصولات تولیدی قابل رقابت در بازارهای جهانی

سازگار با محیط زیست

تولید شده از مواد کائوچو بدون آزبست جهت حفظ سلامتی محیط زیست و آلودگی

استاندارد ایران

دارای نشان ملی استاندارد ایران

واتساب: ۰۹۰۲۶۰۶۰۳۶

فکس: ۰۲۱۵۶۵۷۲۹۹۸

تماس: ۰۲۱۵۶۵۷۲۹۹۵ الی ۷

مدیر فروش ۰۹۱۲۲۸۹۱۹۹۵

آدرس کارخانه: تهران - سه راه آذران - جاده شهریار - بلوار امام خمینی - کوی حمید پلاک ۱۸

آدرس دفتر فروش: تهران خیابان انقلاب نرسیده به میدان فردوسی نبش براتی پلاک ۱۶ واحد ۱۲

جعفر سلمان زاده کاسب لوازم یدکی خودرو:

کاسب موفق هم مهارت دارد هم استراتژی



که از کسبه با شخصیت و محترم بازار هستند.
● **در بازار رقیبی دارید که حوزه کاری دقیقاً مثل شما داشته باشد؟**

بله تعداد زیادی رقیب در اشل های مختلف داریم مانند کسی که شاگرد بوده و بعد از چند سال تجربه کسب کردن، مغازه ای اجاره کرده و تعداد محدودی قطعه برای فروش دارد یا کسی که شرکتی بزرگ و سرمایه زیادی دارد.

● **شرکت هیوندای در ایران نمایندگی مستقیم دارد؟**

بله نمایندگی دارد و قطعه هم می فروشند اما لوازم یدکی خودرو های هیوندای را هم از نمایندگی می توانید تهیه کنید و هم از بازار

● **از ابتدای کارتان تا حالا آپا کسی از شما حمایتی کرده چه مادی چه معنوی؟**

تا بحال به هیچ شکلی حمایتی از من نشده است. البته در یکی دو سال اخیر سیاستی خاص را برای جذب سرمایه و حمایت مالی به کار گرفته ام.

● **تا بحال شده به هر دلیلی قید کار در بازار لوازم یدکی را بزنید؟**

خیر چون به این کار علاقه دارم. در واقع من به رشته مکانیک علاقه زیادی دارم و این کار هم به نوعی با رشته مکانیک در ارتباط و بهترین شغل در این حوزه است.

● **به تولید علاقه دارید؟**

تولید مشکلات خاص خودش را دارد و در این شرایط خیلی سخت است که کسی کار تولیدی کند.

● **مشابه قطعات شما در داخل تولید می شود؟**

اخلاق من سازگار نیست. باید با امور مالی و کارپردازها ارتباطات خاصی داشته باشی که با اصول کاری من جور نبود. برای همین وارد بازار لوازم یدکی خودروهای سبک شدم که شرایط ساده تری دارد و مشتری ها یا مصرف کننده هستند یا مکانیک. به این شکل کار را شروع کرده و مرحله به مرحله پیش رفتیم و در نهایت با تهیه و فروش لوازم یدکی خودروهای هیوندای و کیا موتورز ادامه دادیم. مدتی در پاساژ بابک مغازه داشتیم و از سال ۱۴۰۰ هم در این پاساژ سپهر هستیم.

● **در آن زمان این خودروها را از کجای وارد می کردند؟**

بله هم خودروها و هم لوازم یدکی آنها از کالاهای وارداتی بودند. در زمینه لوازم یدکی خودروهای ساخت داخل کار کردید؟ خیر تجربه کافی در این زمینه ندارم.

● **کسی از بستگان نزدیک شما مثل پدر یا برادر در این صنف فعالیت دارد؟**

خیر، پدر و عموی من توکار مکانیکی ماشین آلات راه سازی و کشاورزی مانند تراکتور، لودر، بولدزر و... بودند و من اولین فرد خانواده هستم که در این صنف فعالیت می کنم.

● **افراد از چه طریقی می توانند اعتماد و خوشنامی را که یکی از اصول اولیه کار در این بازار است، کسب کنند؟**

صداقت، خوش قولی، متعهد بودن و گذشت زمان اصلی ترین عامل در این خصوص است. این که کاسبی خوشنام بوده و مورد اعتماد کاسب های صنف است، چیزی نیست که خیلی سریع ایجاد شود. من در ابتدا به صورت نقدی خرید و فروش می کردم ولی به مرور به صورت چکی کار کردم و سر موقع پاس شدن چک ها به تدریج سبب جلب اعتماد بازار شد. با کسانی هم معامله می کردم

برای جوان هایی که می خواهند وارد بازار لوازم یدکی خودرو شده و در این حوزه فعالیت کنند حکایت افراد موفق این صنف می تواند منبع خوبی برای آشنایی با نحوه کار در این بازار باشد. در همین راستا با جعفر سلمان زاده یکی از کاسب های موفق بازار لوازم یدکی خودرو گفت و گویی انجام دادیم:

● **شما از چه سالی وارد این بازار شدید؟**

من از سال ۱۳۹۱ وقتی ۲۵ سال داشتم بعد از اتمام تحصیلاتم در بازار مغازه گرفتم و تمام وقت به این کار پرداختم. البته از سال ۸۸ وقتی از ماموریت کاری برمی گشتم یکی دو روز وقت استراحتی که داشتم رو تو بازار به صورت سرپایی کار می کردم. آن موقع مکانیک ماشین های سنگین بودم و با شرکت ها کار می کردم در ابتدا دغدغه پیدا کردن مشتری نداشتم چون از قبل تعدادی مشتری جذب کرده بودم. از بازار جنس تهیه کرده و به مشتری های می فروختم.

● **در چه رشته ای تحصیل کردید؟**

در رشته مکانیک مدرک کارشناسی گرفتم.

● **شرایط بازار در آن موقع چگونه بود؟**

بازار در گذشته روان تر بود و نگرانی کمتری در مورد خرید و فروش با چک وجود داشت. البته من تلاش می کردم به صورت نقدی خرید کرده و نقدی بفروشم. و نیز اجناس و کالا به وفور موجود بود

● **آن موقع در چه حوزه ای فعالیت می کردید؟**

من با ماشین های راهسازی شروع کردم ولی در ادامه متوجه شدم این بخش پروسه متفاوتی دارد و با شرکت ها و سازمان های خصوصی بزرگ و دولتی سر و کار دارم که در بحث پرداخت همیشه مشکل دارند. کار کردن با سازمانها و نهاد های دولتی با روحیات و

خیر کالایی که ما می فروشیم کاملاً وارداتی است و در هیچ جای کشورمان تولید نمی شود.

● **این قطعات را خودتان وارد می کنید؟**

قبلاً خیر ولی مدتی است که به صورت پیمانی این کار را انجام می دهیم. یعنی کالا را می خریم ولی وارد کردن آن را به شرکتی دیگر محول می کنیم.

● **کالاهای شما کد شناسه کالا دارند؟**

بخشی از آنها دارند ولی چون اجباری نشده بخشی هنوز ندارند. کالاهایی که در مغازه خودمان موجود هستند شناسه کالا دارند ولی قطعاتی که از بازار تهیه می کنیم ممکن است نداشته باشند.

● **چه تعداد قطعه در سبد کالای شما هست؟**

در حدود ۱۲ هزار قطعه با کد کالا در سیستم نرم افزاری داریم و تعریف شده هستند.

ادامه مطلب صفحه ۵



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
نشان های تجاری معتبر

فروش: ۳۳۹۷۱۴۲۴

ثبت سفارش: ۰۹۱۲۴۷۶۳۲۵۹

تلفکس: ۰۲۱۵۶۲۷۵۶۰۵



قطعات کدام بخش از خودروها؟

به نظر من قطعات مصرفی خودروها به ۳ بخش تقسیم می شوند. قطعات پرمصرف مانند لنت ترمز، فیلتر هوا و روغن و... این قطعات در هر مغازه ای موجود بوده و تنوع زیادی دارند، قطعات میان مصرف مانند قطعات تعمیر موتور و سیستم برق خودرو و قطعات کم مصرف یا به قول خودمان شیخ انبار یعنی قطعاتی که در انبار می مانند مانند پوسته دیفرانسیل و... که بسیار کم فروشند

این نوع قطعات را هر مغازه ای برای تکمیل بودن موجودی باید داشته باشد؟

نه اجباری نیست. برای داشتن این نوع قطعات، قدرت مالی بالایی می خواهد و البته سبب می شود که اسم رسمی در بازار داشته باشید.

قطعات را با برند خودتان می فروشید؟

خیر البته برند جی اس پارت را ثبت کرده ایم ولی بخاطر مشغله زیاد هنوز تمام مراحل را انجام نداده ایم. قطعات ما یا به صورت افتر مارکت و یا با برند اصلی هستند.

قیمت قطعات را به چه شکلی تعیین می کنید؟

چون در بازار هستیم به شکل رقابتی و براساس نوع مخاطبی که داریم. در واقع دو نوع قیمت داریم. قیمتی که برای همکاران و مکانیک ها داریم و قیمتی که برای تک فروشی هست.

این دو نوع قیمت چند درصد باهم تفاوت دارند؟

در حدود ۵ درصد

چند درصد برای همکاران و مکانیک ها در نظر می گیرید؟

به این که کالا را از کجا تهیه کرده ایم و تعداد خرید و البته شرایط روز بازار بستگی دارد.

بازار در چه سالی بهترین وضعیت را داشت؟

بازار در سال های ۹۲، تا ۹۵ و ۹۶ در بهترین وضعیت قرار داشت. فروش زیادی داشتیم اما در چند سال اخیر فروش هر سال کمتر از سال قبل بوده و شرایط بازار بدتر شده است. خریدهای کاذب یعنی خرید از همکار به قصد نگه داشتن جنس در انبار و فروش به قیمتی بالاتر در آینده وجود ندارد.

دلیل این اتفاق چیست؟

کمی نقدینگی و غیر قابل پیش بینی بودن وضعیت بازار در آینده عامل اصلی ایجاد این پدیده هستند.

با تغییر قانون چک و ایجاد چک های صیادی آیا مشکل چک های بی محل حل شده است؟

این مشکل تا حد زیادی برطرف شده بود ولی مدتی است که باز هم شاهد صدور چک های بی محل هستیم انگار حساسیت ها کمتر شده است. اگر کسی که در ازای خرید جنس چک می دهد از همان ابتدا قصد پاس کردن چکش را نداشته باشد، چک صیادی یا هر قانون دیگری نیز جلوی این کار را نمی تواند بگیرد.

برای خود شما چنین مشکلی به وجود آمده است؟

بله در حال حاضر درگیر این مشکل هستیم ولی برخورد با چنین مواردی در بازار اتفاق تازه ای نیست.

میزان تقاضا برای کالاهای شما در کدام استان ها بیشتر است؟

در بیشتر شهرستان ها مشتری داریم ولی در شیراز و استان های جنوبی مشتری بیشتری داریم.

شرکت هیوندای در مرکز استان ها نمایندگی دارد؟

نمایندگی ندارد و مشتری ها از طریق ما یا بازار جنس مورد نیازشان را تهیه می کنند.

بله. ولی از آنجایی که اولاً، اکثر برای تعمیر خودرو به مکانیکی شخصی مراجعه می کنند دوماً- امکان دارد که خود نمایندگی ها کسری قطعه داشته باشند به همین دلیل تقاضا کالا از شهرستان ها زیاد می باشد

افزایش مداوم نرخ ارز چه تاثیری در کسب و کار شما دارد؟

این کار سبب می شود تا وقتی جنسی را از همکاران می خریم برای پرداخت نقدی یا تسویه زودتر پرداخت کردن قیمت تحت فشار قرار بگیریم. و یا جنسی را به مشتری فروخته و در مورد قیمتش به توافق می رسیم ولی دو روز بعد که می خواهیم آن جنس را تهیه کنیم می بینیم قیمتش بالاتر از قیمتی شده که به مشتری فروخته ایم. افزایش مداوم نرخ ارز هر چند باعث افزایش موجودی ریالی می شود ولی قدرت خرید و قدرت انبار کردن جنس را پایین می آورد.

قطعات یدکی ماشین هیوندای گران هستند؟

به نسبت خودروهای ایرانی گران ولی از ماشین های ژاپنی ارزان تر هستند.

قطعات خودروهای چینی نیز کار می کنید؟

خیر در این زمینه فعالیتی نداریم.

قطعات ماشین هیوندای نیز دارای درجه بندی هستند یعنی یک قطعه از لحاظ کیفیت در ۳ درجه تولید می شود؟

بله هم قطعه اصلی داریم، هم قطعه کره ای با کیفیت و هم قطعه کره ای با کیفیت پایین در ضمن قطعه چینی نیز داریم.

پیش بینی شما در مورد وضعیت بازار در آینده چیست؟

من فکر می کنم وضعیت بازار بهتر خواهد شد. بازار لوازم یدکی همیشه مشتری خودش را دارد زیرا کسی که ماشین دارد مجبور به تهیه لوازم یدکی ماشینش است. البته کاسپی در بازار فعلی موفق خواهد شد که هم مهارت داشته باشد و هم استراتژی در واقع کاسپی که منتظر مشتری بشیند یا به سبک و روش سنتی کار کند نمی تواند در این بازار موفق شود.

بازار فعلی چه تفاوت هایی با شکل سنتی اش در گذشته دارد؟

نسل در حال تغییر است. الان بیشتر فروشگاه ها از نرم افزارهای مختلفی استفاده می کنند. هر چند هنوز هم کاسب هایی هستند که از نرم افزارهای موجود فقط برای صدور فاکتور و ثبت تراکنش های مالی استفاده می کنند. در حالی که می توانند برای بررسی تراز مالی و سود و زیان و گزارش جریان و وجه نقد گردش مالی نیز از همان نرم افزار استفاده کرده و داده ها را تحلیل کنند.

و با توجه به تحلیل این داده ها هم می توان اطلاع دقیق از وضعیت موجود داشت و هم میتوان به درستی بودجه بندی کرد و در نهایت با کمک گرفتن از داده های مالی و گزارش دقیق میتواند استراتژی درست تری اتخاذ کرد.

کاسپی در بازار ارکان و پارامترهای متعددی دارد. مانند حسابداری - انبار، فروش، منابع انسانی، منابع مالی، اصول مدیریت و... که هر کدام باید به صورت متناسب پیشرفت داشته باشد تا بتوان رشد و دوام داشت

در شرایط سخت این روزها داشتن استراتژی بسیار پر اهمیت است. البته همانطور که از معنی کلمه مشخص است یعنی اتخاذ کردن تصمیماتی که هیچ کس از آن خبر ندارد ولی اثر مسقیم در روند رشد بیزینس دارد

برای نوشتن استراتژی کاسب باید این چهار تا پارامتر را حتما در نظر بگیرد

- ۱ نقاط قوت خودش و سیستم اش (عوامل دومی)
- ۲ نقاط ضعف خودش و سیستم اش (عوامل درونی)
- ۳ فرصت ها (جامعه، همکاران، بازار و عوامل بیرونی)
- ۴ تهدیدها (جامعه، همکاران، بازار و عوامل بیرونی)

با اتحادیه در ارتباط هستید؟

بله البته بخاطر مشغله های دیگری که دارم این اواخر ارتباط مان کمتر شده است.

برای آینده چه برنامه هایی دارید؟

قصد توسعه کارمان را داریم اما با توجه به شرایط فعلا به دنبال دوام و استمرار و حفظ موقعیت کنونی هستیم.

تحریم ها روی کسب و کار شما چه تاثیری داشت؟

با توجه با این که من بخشی از جنس مورد نیازم را از بازار تهیه می کنم تاثیر خاصی روی کارمان ندارد. تحریم ها روی کل بازار تاثیر دارد.

قصد فعالیت در زمینه لوازم یدکی خودروهای اروپایی و یا خودروهای برقی دارید؟

خودروهای اروپایی خیر البته در مورد خودروهای برقی تخصصش را دارم ولی فعلا قصد ندارم زمینه کارم را تغییر بدهم.

ADOXIN
DISK BRAKE PADS

لنت ترمز آدوکسین



0912 300 1980

آماده سازی قدرتمندترین خودرو وارداتی
جانبازان ۵۰ تا ۶۹ درصد برای ورود به بازار

آئودی A۳L؛ انتخابی ویژه برای جانبازان ۵۰ تا ۶۹ درصد



• شتابگیری واردات خودروهای جانبازی

فرایند واردات خودروهای ویژه جانبازان که از ابتدای سال جاری آغاز شده بود، در ماه‌های بهمن و اسفند سرعت بیشتری گرفته است. اکنون نخستین سری از این خودروها، پس از طی مراحل ثبت سفارش، در حال آماده سازی برای ورود به بازار هستند.

• سهمیه بندی واردات خودرو برای جانبازان

واردات خودروهای ویژه جانبازان در سه دسته مختلف انجام می شود:

جانبازان ۵۰ تا ۶۹ درصد: امکان واردات خودروهایی با سقف قیمتی ۲۵ هزار یورو

جانبازان ۷۰ درصد: امکان واردات خودروهایی تا ۳۰ هزار یورو

جانبازان ۷۰ درصد ویژه: مجاز به واردات خودروهایی تا ۳۵ هزار یورو

در این میان، بیشترین تنوع خودرویی به جانبازان ۵۰ تا ۶۹ درصد تعلق دارد. با وجود اینکه خودروهای اقتصادی ژاپنی سهم عمده ای از این دسته را تشکیل می دهند، اما یک گزینه خاص و جذاب نیز برای این گروه در نظر گرفته شده است: آئودی A۳L مدل ۲۰۲۵.

• آئودی A۳L؛ تنها سدان پریمیوم آلمانی برای جانبازان

نادین خودرو، به عنوان عرضه کننده رسمی برند آئودی، این مدل را با شرایط ویژه برای جانبازان ارائه می دهد. این خودرو از جمله معدود گزینه های پریمیوم در لیست خودروهای قابل واردات برای این گروه محسوب می شود.

• مشخصات فنی و امکانات رفاهی آئودی A۳L مدل ۲۰۲۵

موتور ۱۰۵ لیتری توربو با قدرت ۱۶۰ اسب بخار و گشتاور ۲۵۰ نیوتن متر

شتاب ۰ تا ۱۰۰ کیلومتر در ۸.۵ ثانیه

کیت بدنه S-Line و رینگ های ۱۸ اینچی

سانروف برقی پانورامیک و چراغ های فول LED

نمایشگر پشت آمپر دیجیتال ۱۰.۲۵ اینچی و نمایشگر مولتی مدیا ۱۰ اینچی

سیستم های ایمنی و کمکی رانندگی شامل ترمز اضطراری، کنترل کشش و پایداری، رادار هشدار برخورد از جلو و عقب، و سیستم پیش ایمنی آئودی

نورپردازی داخلی ۳۰ رنگه، صندلی های برقی ۶ حالته، پدال شیفتر پشت فرمان و سیستم استارت/استاپ هوشمند

• شرایط ویژه نادین خودرو برای جانبازان

نخستین سری از این خودروها توسط نادین خودرو خریداری شده و در مسیر ارسال به کشور است. جانبازان محترمی که تاکنون اقدام به عقد قرارداد نکرده اند، می توانند از طریق این شرکت نسبت به عقد قرارداد حق العمل کاری برای واردات خودرو اقدام کنند.

جانبازان محترم ۵۰ تا ۶۹ درصد، چه خودروی خود را در سامانه انتخاب کرده باشند یا نه، می توانند جهت دریافت مشاوره و اطلاع از شرایط ویژه با نادین خودرو تماس بگیرند.

آماده سازی قدرتمندترین خودرو وارداتی
جانبازان ۵۰ تا ۶۹ درصد برای ورود به بازار

پارس خودرو و عرضه رووی ERX۵ در سامانه خودروهای وارداتی



موتور الکتریکی: ۱۸۰ کیلووات قدرت و ۲۷۰ نیوتن متر گشتاور

باتری: لیتیوم فسفات با ظرفیت ۱۲.۳ کیلووات ساعت

مدت زمان شارژ: ۴ ساعت با برق شهری ۲۲۰ ولت

پیمایش برقی: ۶۱ کیلومتر با یک بار شارژ کامل

حداکثر سرعت: ۲۰۰ کیلومتر بر ساعت

استاندارد آلاینده: یورو ۶

رووی ERX۵ با این مشخصات، گزینه ای مناسب برای استفاده شهری محسوب می شود و در صورت موفقیت در عرضه، می تواند بخشی از چالش های مرتبط با سوخت و آلودگی هوا را کاهش دهد.

• پارس خودرو، پیشگام در مسیر تغییر

ورود پارس خودرو به بازار خودروهای پلاگین هیبریدی، گام مهمی در تحول صنعت خودروی کشور محسوب می شود. این شرکت با فاصله گرفتن از روش های سنتی تولید، در مسیر توسعه فناوری های نوین حرکت کرده و راه را برای سایر خودروسازان ایرانی هموار ساخته است.

حمایت از چنین اقداماتی، نه تنها به بهبود کیفیت زندگی شهروندان کمک می کند، بلکه می تواند نقش مهمی در بهینه سازی مصرف سوخت و کاهش آلاینده ها ایفا کند. بدون شک، موفقیت این طرح می تواند سرآغازی برای تحول گسترده در صنعت خودروی کشور باشد.

با وجود نیاز فزاینده کشور به خودروهای پاک و کم مصرف، سهم خودروهای هیبریدی و برقی در بازار ایران همچنان محدود باقی مانده است. با این حال، پارس خودرو به عنوان یکی از خودروسازان بزرگ کشور، گامی مهم در این مسیر برداشته و خودروی پلاگین هیبریدی رووی ERX۵ را معرفی کرده است.

بر اساس اعلام این شرکت، این محصول پس از طی مراحل اداری و تعیین قیمت، از طریق سامانه یکپارچه خودروهای وارداتی عرضه خواهد شد. این اقدام، پارس خودرو را به نخستین خودروساز ایرانی تبدیل کرده که وارد حوزه خودروهای پلاگین هیبریدی شده و زمینه را برای تولید مشترک این محصولات در آینده فراهم می کند.

• حرکتی نوین در صنعت خودروی ایران

پارس خودرو با تجربه همکاری با برندهای مطرحی چون رنو و نیسان، اکنون به دنبال تثبیت جایگاه خود در عرصه خودروهای نوین است. ورود به حوزه پلاگین هیبرید نشان دهنده ظرفیت مهندسی و توان تولید این شرکت در رقابت با بازارهای پیشرفته است. این رویکرد آینده نگران، علاوه بر تنوع بخشی به بازار خودرو، می تواند به کاهش مصرف سوخت و بهبود کیفیت هوا نیز کمک کند.

• مشخصات فنی رووی ERX۵

چالش های پیش روی مدیران بازرگانی در عصر هوش مصنوعی

این موضوع چالش های امنیتی جدی را برای مدیران بازرگانی به همراه دارد. آن ها باید اطمینان حاصل کنند که داده های حساس سازمان و مشتریان در برابر حملات سایبری محافظت می شود و در عین حال با قوانین حفظ حریم خصوصی و مقررات مربوطه سازگار هستند.

• اتخاذ تصمیمات اخلاقی و مسئولیت پذیری اجتماعی

یکی از دغدغه های مهم در استفاده از هوش مصنوعی، تصمیم گیری های اخلاقی مرتبط با آن است. مدیران باید اطمینان حاصل کنند که الگوریتم های مورد استفاده در کسب و کارشان تبعیض آمیز نبوده و به شیوه ای منصفانه و شفاف عمل می کنند. مسئولیت اجتماعی شرکت ها در این زمینه نقش مهمی در حفظ اعتبار و اعتماد مشتریان دارد.

• توسعه مهارت های نیروی کار

با افزایش اتوماسیون و نقش پررنگ هوش مصنوعی، مهارت های مورد نیاز در محیط کار تغییر کرده است. مدیران باید روی توسعه مهارت های تحلیلی، خلاقیت و توانایی کار با فناوری های جدید در نیروی انسانی تمرکز کنند تا بتوانند از حداکثر ظرفیت کارکنان خود استفاده کنند.

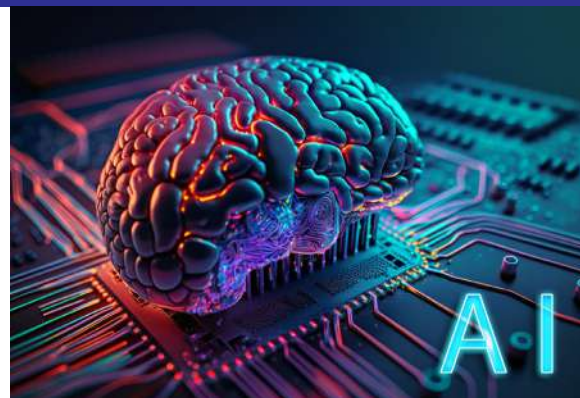
• تعامل با مشتریان و شخصی سازی تجربه کاربری

یکی از مزایای هوش مصنوعی در بازرگانی، امکان ارائه تجربه های شخصی سازی شده به مشتریان است. با این حال، اجرای این فناوری به شیوه ای کارآمد و مؤثر، نیازمند شناخت عمیق نیازهای مشتریان و استفاده از تحلیل های پیشرفته داده است. مدیران بازرگانی باید تعادلی میان شخصی سازی خدمات و حفظ حریم خصوصی مشتریان برقرار کنند.

• انعطاف پذیری و سازگاری با تحولات بازار

هوش مصنوعی به سرعت در حال تکامل است و تأثیر آن بر تجارت جهانی روز به روز بیشتر می شود. مدیران بازرگانی باید انعطاف پذیر باشند و استراتژی های خود را بر اساس تحولات جدید بازار تنظیم کنند. این امر نیازمند یادگیری مداوم، نظارت بر روندهای تکنولوژی و بهره گیری از مشاوره های تخصصی است.

در عصر هوش مصنوعی، مدیران بازرگانی با چالش های متعددی روبه رو هستند که نیازمند اتخاذ رویکردهای جدید مدیریتی و فناورانه است. پذیرش تغییرات، توانایی مدیریت داده ها، توسعه مهارت های نیروی انسانی و اتخاذ تصمیمات اخلاقی، از جمله مواردی هستند که می توانند نقش کلیدی در موفقیت سازمان ها ایفا کنند. با یک استراتژی دقیق و رویکردی هوشمندانه، شرکت ها می توانند نه تنها این چالش ها را مدیریت کنند، بلکه از فرصت های بی نظیری که هوش مصنوعی ارائه می دهد نیز بهره مند شوند.



هوش مصنوعی (AI) در سال های اخیر هوش مصنوعی به یکی از مهم ترین تحولات فناوری تبدیل شده و تأثیر گسترده ای بر صنایع مختلف، از جمله بازرگانی و تجارت، گذاشته است. مدیران بازرگانی در این دوران نه تنها باید با تغییرات سریع و غیرقابل پیش بینی بازار سازگار شوند، بلکه باید استراتژی های خود را متناسب با پیشرفت های هوش مصنوعی تنظیم کنند. در این مقاله، به برخی از مهم ترین چالش های پیش روی مدیران بازرگانی در عصر هوش مصنوعی پرداخته می شود.

• اتخاذ و پیاده سازی فناوری های هوش مصنوعی

یکی از بزرگ ترین چالش ها برای مدیران بازرگانی، تصمیم گیری درباره نحوه پذیرش و اجرای فناوری های مبتنی بر هوش مصنوعی در سازمان است. انتخاب پلتفرم ها و ابزارهای مناسب، یکپارچه سازی آن ها با سیستم های موجود و اطمینان از سازگاری با اهداف کسب و کار، از جمله دغدغه های کلیدی در این زمینه هستند.

• مدیریت تغییرات سازمانی

ورود هوش مصنوعی به سازمان، تغییرات گسترده ای در فرآیندها و فرهنگ کاری ایجاد می کند. بسیاری از کارکنان ممکن است در برابر این تغییرات مقاومت کنند، زیرا نگران از دست دادن شغل یا تغییر وظایف خود هستند. مدیران باید استراتژی های مؤثری برای مدیریت تغییرات، آموزش کارکنان و ایجاد فرهنگ پذیرش فناوری اتخاذ کنند.

• حفظ مزیت رقابتی

با پیشرفت سریع هوش مصنوعی، شرکت ها باید نوآوری مداوم داشته باشند تا از رقبا عقب نمانند. مدیران بازرگانی باید استراتژی های رقابتی جدیدی تدوین کنند که شامل استفاده بهینه از داده ها، تحلیل بازار و بهره گیری از ابزارهای هوش مصنوعی برای پیش بینی روندهای آینده باشد.

• حفاظت از داده ها و امنیت سایبری

استفاده از هوش مصنوعی نیازمند حجم عظیمی از داده ها است.

گروه صنعتی ایران زمین

بزرگترین مجموعه طلق چراغ خودرو ایرانی و خارجی در کشور

تولید کننده انواع طلق خودرو های ایرانی

وارد کننده چراغ جلو و خطر عقب و طلق چراغ خودروهای

آلمانی، کره ای، چینی، ژاپنی، فرانسوی (طلق جلو و عقب پژو ۲۰۷)

33 90 23 94

33 11 36 17

0912 080 28 83

0912 319 16 46

Iranzamin_company

چگونه سوئیفت به سلاحی در جنگ اقتصادی تبدیل شد؟

سوئیفت: سلاحی مخفی در جنگ اقتصادی جهانی که می‌تواند سر نوشت کشورها را تغییر دهد



سوئیفت به ابزاری برای فشار اقتصادی تبدیل شود که نه تنها به روسیه بلکه به دیگر کشورها نیز نشان داد که می‌توان از این ابزار به عنوان سلاحی در جنگ اقتصادی استفاده کرد.

سوئیفت که به طور کلی به عنوان یک سیستم برای تسهیل تراکنش‌های مالی در سطح جهانی در نظر گرفته می‌شود، اکنون به عنوان ابزاری استراتژیک برای ایجاد محدودیت‌ها و تحریم‌های مالی به کار می‌رود. این اقدام باعث شد تا بسیاری از کشورها به دنبال جایگزین‌های جدید برای سوئیفت باشند و از آن زمان به بعد، کشورهای مختلف به تدریج به فکر کاهش وابستگی خود به سوئیفت افتادند.

استفاده از تحریم‌ها در دوران ریاست جمهوری ترامپ

در دوران دوم ریاست جمهوری دونالد ترامپ، استفاده از تحریم‌ها و محدودیت‌ها علیه کشورهای مختلف شدت یافت. یکی از نمونه‌های آشکار این سیاست‌ها زمانی بود که دولت ترامپ محدودیت‌های شدیدی علیه کلمبیا اعمال کرد. این کشور به دلیل عدم پذیرش هواپیماهای حامل مهاجران کلمبیایی از ایالات متحده در خاک خود، با محدودیت‌های جدی روبه‌رو شد. این سیاست‌ها نشان داد که چگونه آمریکا می‌تواند از تحریم‌ها و ابزارهای مالی خود برای اعمال فشار استفاده کند.

تحلیل کارشناسان: سوئیفت به عنوان یک ابزار استراتژیک

«میشل ویگل»، کارشناس امور بین‌الملل و اقتصادی، در این باره در مجمع جهانی اقتصاد گفت: «سیستم سوئیفت برای تسلیحاتی کردن اقتصاد به دلایل استراتژیک تحت عنوان سیاست خارجی استفاده می‌شود». این تحلیل نشان می‌دهد که چگونه کشورها می‌توانند از این سیستم برای تحت فشار قرار دادن کشورهای مخالف خود بهره‌برداری کنند.

میشل ویگل همچنین به این نکته اشاره کرد که در چنین شرایطی، تعجب آور نیست که کشورهایی که تحریم‌ها بر آنها اعمال شده‌اند، تلاش کنند تا جایگزین‌هایی برای سوئیفت پیدا کنند و از ابزارهای مالی جدید برای مقابله با سلطه‌گری اقتصادی استفاده کنند.

دلارزدایی در سطح جهانی: تهدید یا فرصت؟

در سطح جهانی، بحث دلارزدایی به یکی از موضوعات مهم در سیاست‌های اقتصادی کشورهای مختلف تبدیل شده است. اگر

در دنیای کنونی، ابزارهای مالی جهانی به ابزاری برای قدرت‌نمایی و جنگ اقتصادی تبدیل شده‌اند. یکی از این ابزارها که نقش قابل توجهی در روابط بین‌المللی ایفا می‌کند، سیستم سوئیفت است. این سیستم که در ابتدا برای تسهیل تراکنش‌های مالی بین‌المللی طراحی شده بود، حالا به ابزاری استراتژیک تبدیل شده است که کشورهای مختلف تلاش دارند تا از آن بهره‌برداری کنند یا حتی به دنبال راه‌هایی برای کاهش وابستگی به آن باشند.

دلارزدایی: تلاشی برای کاهش وابستگی به دلار آمریکا

بحث دلارزدایی از حدود یک دهه پیش مطرح شده است و در سال‌های اخیر شدت بیشتری یافته است. هدف اصلی این بحث کاهش وابستگی به دلار آمریکا در معاملات جهانی است. کشورهای مختلف به ویژه کشورهای بریکس، در تلاش‌اند تا از سلطه دلار در تجارت جهانی خارج شوند و استفاده از ارزهای محلی و ارزهای دیجیتال را در دستور کار قرار دهند.

در این میان، رئیس‌جمهور وقت ایالات متحده، باراک اوباما، در سال ۲۰۱۵ هشدار داده بود که در صورت خروج ایالات متحده از برجام، تأثیرات منفی گسترده‌ای بر دلار خواهد داشت. او همچنین در پی پیروزی در انتخابات ریاست جمهوری، تأکید کرد که استفاده بیش از حد از تحریم‌ها ممکن است به از بین رفتن اعتبار دلار منجر شود و کشورهای مختلف نظیر چین ممکن است به تدریج از دلار دور شوند.

واکنش‌های جهانی به خروج آمریکا از برجام

یکی از مهم‌ترین تحولات در این زمینه در سال ۲۰۱۸ رخ داد، زمانی که دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور وقت ایالات متحده، تصمیم گرفت ایالات متحده را از توافق هسته‌ای (برجام) خارج کند. این اقدام ترامپ باعث واکنش‌های شدیدی در اروپا و دیگر کشورهای جهان شد. بسیاری از کشورها از این اقدام به شدت نگران شدند و تلاش کردند تا سلطه دلار را کاهش دهند.

تبدیل سوئیفت به سلاح اقتصادی

اما یکی از مهم‌ترین تحولات در این راستا، استفاده ابزاری از سیستم سوئیفت بود. در سال ۲۰۲۲، به دنبال جنگ روسیه و اوکراین، ایالات متحده و کشورهای متحد آن تصمیم به حذف بانک‌های روسی از سیستم سوئیفت گرفتند. این تصمیم باعث شد تا سیستم

گروه صنعتی تولیدی نصیر لوازم

تولید کننده قفل‌های سوئیچی خودرو
محصولات PVC، محصولات الکترونیکی
و قفل‌های ضد سرقت ساختمان

کیلومتر ۱۱ جاده مخصوص روبروی فروشگاه سپه، انتهای خیابان ۳۰، پلاک ۱

www.nassirlavazem.com
www.nassirlavazem.ir
info@nassirlavazem.com

۴۴۹۰۵۶۳۷-۴۰
۴۴۹۰۵۶۳۵

ایمنی سرنشینان خودرو: اولویت اول سازمان ملی استاندارد ایران

خودروهای فرسوده و جایگزینی آنها با خودروهای جدید نه تنها در بهبود کیفیت هوای کشور تأثیرگذار است، بلکه باعث بهبود کیفیت محصولات تولیدی و افزایش رضایت مصرف‌کنندگان خواهد شد.

اهمیت آزمایشگاه‌ها و مراکز تست تصادف

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران همچنین بر لزوم سرمایه‌گذاری در ایجاد آزمایشگاه‌های پیشرفته و تأسیس مراکز تخصصی تست تصادف تأکید کرد. به گفته او، این اقدامات برای ارتقای صنعت خودروسازی ضروری است و می‌تواند باعث افزایش سطح ایمنی خودروها و کاهش میزان تلفات ناشی از تصادفات شود. او افزود که باید زیرساخت‌های لازم برای تست‌های ایمنی در کشور فراهم شود تا خودروسازان به راحتی بتوانند محصولات خود را مطابق با استانداردهای ایمنی بین‌المللی آزمایش کنند. به ویژه در شرایطی که خودروسازان به سمت تولید خودروهای پیشرفته با فناوری‌های نوین حرکت می‌کنند، نیاز به اینگونه مراکز آزمایشی به شدت احساس می‌شود. این مراکز می‌توانند به عنوان مرجعی برای ارزیابی و تایید کیفیت محصولات عمل کنند و اطمینان خاطر به مصرف‌کنندگان در خصوص ایمنی خودروها بدهند.

استانداردها؛ حداقل کیفیت مورد انتظار

وی در پایان یادآوری کرد که استانداردهای سازمان ملی استاندارد ایران، تنها حداقل کیفیت مورد انتظار هستند و خودروسازان باید توجه ویژه‌ای به رعایت استانداردهای ۸۵ گانه تولید خود داشته باشند. این استانداردها شامل تمامی جنبه‌های کیفیت، از جمله ایمنی، عملکرد، محیط زیست و راحتی سرنشینان است. انصاری همچنین تأکید کرد که صنعت خودروسازی کشور باید در راستای بهبود مستمر کیفیت و ایمنی محصولات خود گام بردارد و فراتر از استانداردهای حداقلی عمل کند. او اظهار داشت که سازمان ملی استاندارد ایران از هیچ تلاشی برای کمک به این هدف فروگذار نخواهد کرد و در جهت بهبود مداوم کیفیت تولیدات داخلی در این صنعت، همکاری‌های لازم را با خودروسازان انجام خواهد داد.

پژوهشگاه استاندارد به عنوان مشاور صنعت خودروسازی

انصاری در بخش دیگری از سخنان خود به پژوهشگاه استاندارد اشاره کرد و گفت که این پژوهشگاه با نگاهی فنی و تخصصی می‌تواند مشاور خوبی برای ارائه طرح‌های توسعه‌ای به صنعت خودروسازی کشور باشد. به اعتقاد وی، سازمان ملی استاندارد ایران با استفاده از توانمندی‌های پژوهشگاه، می‌تواند به توسعه فناوری‌های نوین در صنعت خودرو کمک کند و از این طریق، خودروسازان را در مسیر ارتقای کیفیت و نوآوری حمایت نماید. همچنین، از آنجا که خودروسازان در حال حرکت به سمت تولید خودروهای پیشرفته‌تر با فناوری‌های جدید هستند، پژوهشگاه استاندارد می‌تواند با ارائه مشاوره‌های فنی و علمی، در این روند تسهیل‌گر باشد.

تحول در صنعت خودرو با پلتفرم‌های جدید و خودروهای هیبریدی

انصاری در ادامه از گزارش‌های مثبت خودروسازان در خصوص تولید خودروهای جدید با پلتفرم‌های روز، تولید خودروهای هیبریدی و همچنین طرح‌های خروج خودروهای فرسوده که به هدف کاهش آلودگی هوا و حل معضل ناترازی انرژی طراحی شده‌اند، استقبال کرد. این گزارش‌ها نشان‌دهنده پیشرفت‌های ملموس در جهت تحقق اهداف زیست‌محیطی و کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی است. فرزانة انصاری با بیان اینکه این اقدامات به نفع اقتصاد ملی و سلامت محیط زیست خواهد بود، از خودروسازان خواست که همچنان به طور جدی به تولید خودروهای سازگار با محیط زیست ادامه دهند. به گفته او، خروج

هوش مصنوعی، قطب اصلی قدرت جهانی

تبدیل اقتصاد کشورهای خاور میانه به ابر هوش مصنوعی

ماهنامه سراسری قطعات خودرو

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: حسن بشارت نیا
تلفن: ۰۹۱۲۹۰۵۴۵۶۱
تماس، تلگرام، واتساپ، بله، ایتا

تحریریه: عبدالعلی مجد، محسن فاطمی، کیوان سیدباقری، رضاعت بخش، مهدی جان فدا، محمدعلی یارخدایی، عبدالحسین آزاد
نشانی: میدان بهارستان، کوچه جوش، بین بست طالقانی، پلاک ۷
چاپ: تک - جمهوری - کوچه مراغه ای ۳۳۹۸۰۶۸۹

ماهنامه سراسری
خودرو، قطعات و خدمات
شماره ۵۴ دی ماه ۱۴۰۳

رسانه اختصاصی صنایع و صنوف خودرویی ایران

است، دولت‌ها می‌توانند ابتکارات انرژی سبز را راه‌اندازی کنند یا توافق‌نامه‌های بین‌المللی برای تضمین تأمین انرژی بلندمدت امضا کنند تا فضای مناسبی برای جذب آزمایشگاه‌های هوش مصنوعی ایجاد شود.

• هوش مصنوعی و تأثیر آن بر ژئوپلیتیک جهانی

هوش مصنوعی ابعاد جدیدی از ژئوپلیتیک را نمایان می‌کند و هر کشوری می‌تواند نقاط قوت خود را در جهت ایجاد یک اکوسیستم قوی هوش مصنوعی هماهنگ کند. رهبران باید به شاخص‌های کلیدی توجه کنند: اول اینکه باید بدانند که سفارشات اولیه تراشه‌ها و قراردادهای چندساله برای پردازنده‌های گرافیکی یا شتاب‌دهنده‌های تخصصی، اغلب نشان‌دهنده تعهد کشور به تبدیل شدن به یک «فوق مرکز هوش مصنوعی» است.

• سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های هوش‌مصنوعی و توسعه نیروی کار متخصص

دوم، باید در توسعه مراکز داده و زیرساخت‌های انرژی سرمایه‌گذاری کنند. سوم، نظارت بر اکوسیستم‌های تحقیقاتی: آیا دانشگاه‌ها برنامه‌های درسی هوش مصنوعی را گسترش می‌دهند؟ آیا شرکت‌های محلی با بازیگران جهانی هوش مصنوعی همکاری می‌کنند؟

• استراتژی‌های سیاست‌گذاران برای پیشبرد توسعه هوش مصنوعی

در عمل، سیاست‌گذاران می‌توانند از چندین طریق آماده شوند. آن‌ها می‌توانند وضوح استفاده از داده‌ها را تعیین کرده و اطمینان حاصل کنند که محققان محلی به مجموعه‌های داده بزرگ و با کیفیت دسترسی دارند، در حالی که ملاحظات حریم خصوصی و اخلاقی را نیز رعایت کنند. علاوه بر این، دولت‌ها می‌توانند بخش خصوصی را تشویق کنند تا مراکز داده پیشرفته بسازند و از اتحادیه‌های استراتژیک برای تقسیم منابع و هزینه‌ها استفاده کنند.

• تقویت خودکفایی و اعتماد به شرکای بین‌المللی

در نهایت، سرمایه‌گذاری در آموزش هوش مصنوعی می‌تواند نیروی کار متخصصی تولید کند که قادر به ساخت و نگهداری سیستم‌های پیچیده باشد. این تلاش‌ها به خودکفایی کمک کرده و قدرت کشورها را در سطح بین‌المللی نشان می‌دهد.

می‌کنند که دولت‌ها چگونه توسعه هوش مصنوعی را تنظیم می‌کنند و مرزهای اخلاقی و مالکیت معنوی را چگونه محافظت می‌کنند.

• قدرت‌های پیشرو در هوش مصنوعی و موقعیت کشورهای خاورمیانه

کشورهایی که در هر یک از این زمینه‌ها پیشرو هستند، به طور طبیعی در موقعیت بهتری قرار دارند. ایالات متحده مدت‌هاست که پیشرو در محاسبات است و بزرگ‌ترین تولیدکنندگان تراشه و غول‌های زیرساخت ابری را در خود جای داده است. چین نیز به همین ترتیب پیشرفت‌های چشمگیری داشته است و استفاده از چارچوب‌های قانونی منحصر به فرد، به آن اجازه می‌دهد منابع بخش خصوصی را در مقیاس وسیع بسیج کند.

• مزیت نسبی کشورهای خاورمیانه در انرژی و فرصت‌ها برای هوش مصنوعی

کشورهای خاورمیانه از مزیت نسبی انرژی برخوردارند. ذخایر عظیم و انرژی ارزان که در صورت استفاده استراتژیک همراه با ساخت مراکز داده قوی و جذب استعدادها، تحقیقاتی برتر می‌تواند اقتصاد این کشورها را به یک ابر هوش مصنوعی تبدیل کند. در همین حال، مناطقی مانند اروپا در حال پیشبرد سیاست‌ها هستند و سعی می‌کنند رویکردی منسجم برای تنظیم مدل‌های هوش مصنوعی در کنار محافظت از نوآوری‌های خود ایجاد کنند.

• چالش‌ها و اتحادها در راه دستیابی به حاکمیت هوش مصنوعی

برای اکثر کشورها، تسلط بر تمام چهار ستون به تنهایی غیرممکن است. در کوتاه مدت، حاکمیت هوش مصنوعی الزاماً به ساخت همه این ستون‌ها در داخل کشور نیست. هدف باید جلوگیری از وابستگی به شرکای غیرقابل اعتماد برای هر عنصر حیاتی زیرساخت هوش مصنوعی باشد.

• نقش اتحادیه‌های استراتژیک در ساخت زیرساخت‌های هوش مصنوعی

در مناطقی که مراکز داده قوی ندارند، ممکن است به یک ارائه‌دهنده ابر یا کشوری دوست که می‌تواند ظرفیت محاسباتی را تأمین کند، متحد شوند. در جایی که هزینه‌های انرژی بالا



• هوش مصنوعی، پیشرفت تکنولوژیکی یا قطب جدید قدرت جهانی؟

هوش مصنوعی تنها یک پیشرفت تکنولوژیکی نیست؛ بلکه به سرعت در حال تبدیل شدن به قطب اصلی قدرت جهانی است. در گذشته، کشورها بر اتحاد‌های نظامی، ظرفیت‌های صنعتی یا منابع انرژی تمرکز داشتند، اما امروزه بسیاری از کشورها هوش مصنوعی را بخش اصلی استراتژی‌های اقتصادی و امنیت ملی خود می‌دانند.

• حاکمیت هوش مصنوعی و تأثیر آن بر صحنه جهانی

این مفهوم از حاکمیت هوش مصنوعی نشان می‌دهد که تسلط بر اجزای کلیدی هوش مصنوعی، از محاسبات با عملکرد بالا گرفته تا سیاست‌های نظارتی، تأثیر عمیقی بر صحنه جهانی خواهد داشت. بنابراین، دولت‌ها در سرتاسر جهان اکنون می‌بایزد دلار را به آزمایشگاه‌های هوش مصنوعی اختصاص می‌دهند، تراشه‌های پیشرفته سفارش می‌دهند و خود را برای جذب یا توسعه فناوری‌های مرزی آماده می‌کنند.

• انتخاب‌های اساسی رهبران ملی در زمینه هوش مصنوعی

در سال‌های آینده، رهبران ملی با انتخاب‌های اساسی مواجه خواهند بود که شامل چگونگی دستیابی به محاسبات، داده‌ها، انرژی و چارچوب‌های نظارتی است که مدل‌های پیشرفته هوش مصنوعی را تأمین می‌کنند. برخی ممکن است انتخاب کنند که

«فناوری بسازند» و منابع خود را به آزمایشگاه‌های تحقیقاتی داخلی، مراکز داده و استعداد‌های داخلی اختصاص دهند. برخی دیگر ممکن است به «خرید» فناوری‌های پیشرفته از کشورهای فوق‌مرکز یا شرکت‌های تأمین‌کننده سخت‌افزار و دانش پیشرفته متمایل شوند.

• تاریخچه انتخاب «ساخت در مقابل خرید» در فناوری

این انتخاب «ساخت در مقابل خرید» موضوع جدیدی نیست. در گذشته، هنگام ظهور برق، راه‌آهن و شبکه‌های مخابراتی، کشورها با پرسش‌های مشابهی روبرو بودند. اما سرعت تکامل هوش مصنوعی و توانایی آن در کدنویسی ارزش‌های فرهنگی و جهان بینی به شکل دیجیتال، نیاز به تصمیم‌گیری‌های مهم‌تری را ایجاد می‌کند.

• چهار ستون اصلی ارزیابی پتانسیل هوش مصنوعی

برای ارزیابی پتانسیل هوش مصنوعی یک کشور، می‌توان چهار ستون اصلی را بررسی کرد: محاسبه، داده، انرژی و سیاست. محاسبه به دسترسی به سخت‌افزار با کارایی بالا اشاره دارد که قادر به آموزش و اجرای مدل‌های بزرگ هوش مصنوعی است. ستون بعدی، کیفیت و کمیت داده‌ها است که این سیستم‌ها برای مدل‌های پیشرفته نیاز دارند. انرژی نیز هزینه و در دسترس بودن برق است، زیرا اجرای عملیات هوش مصنوعی در مقیاس بزرگ به مقدار زیادی انرژی نیاز دارد. در نهایت، سیاست‌ها مشخص

آذین قطعه
AZINGHATEH

۰۲۱-۳۳۹۲۰۴۵۴
۰۲۱-۳۳۹۵۶۳۲۹

ضمانت، کیفیت، امنیت
تولید و پخش قطعات ترمز

WWW.AZINGHATEH.COM

پذیرش نمایندگی فعال شهرستان

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

www.ghatatnews.ir